АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

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

Часть 2

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.2 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 229 с.

ISBN 978-5-00109-388-6 ч.2
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 978-5-00109-388-6 ч.2
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 336.5

О.Л. Конюкова
канд.экон.наук, доцент СГУПС,
г.Новосибирск, РФ
Ю.В. Мищенко
студент 2 курса магистратуры СГУПС
г.Новосибирск, РФ

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемы финансирования и развития ОМС в РФ. Предложены меры решения данных проблем.

Ключевые слова:

Бюджет, государственное финансирование, здравоохранение, страховые медицинские организации, медицинская помощь.

Обеспечение населения медицинской помощью является проблемой для всех стран независимо от уровня развития, моделей хозяйствования и организации [7].

Приоритетной целью политики государства является здравоохранение. Повышение качества в этой области и доступности услуг, предлагаемых медицинскими учреждениями, приведет к улучшению показателей здоровья населения. Актуальность темы обусловлена важностью проведения преобразований в области финансирования здравоохранения, что поможет решать возникающие проблемы и обеспечить медицинский уход граждан в случае заболеваний.

Главными источниками финансирования деятельности ФОМС являются [6]:

- ежемесячные страховые взносы предприятий и организаций;
- взносы ТФОМС, которые были получены от программ по договорным основам;
- бюджетные ассигнования;
- взносы физических и юридических лиц на добровольной основе;
- доходы от размещения временно свободных денежных средств.

Основное предназначение фонда – это реализация прав граждан на охрану здоровья и получение бесплатной и высококвалифицированной помощи медицинского персонала.

За последнее время произошли изменения в законодательстве в области обязательного медицинского страхования, здравоохранения. Были созданы и введены в действие программы по модернизации здравоохранения в муниципальных образованиях РФ. Основными проблемами является нехватка средств финансирования, улучшение качества, доступности и эффективности медицинских услуг.

Финансирование оказания медицинской помощи в основном перекладывается на граждан и работодателей. Затраты населения на лекарственные средства и услуги, предоставляемые медицинскими центрами, возрастают. И, несмотря, на увеличение финансирования со стороны государства в 2015 и 2016 гг. здравоохранение было профинансировано на 371 786,6 млн.р. и 448 574,2 млн.р. соответственно, происходит

удорожание медицинских услуг, снижение качества бесплатной медицинской помощи [2,3].

Одной из главных причин, сложившейся ситуации, является недостаточная мотивация работников медицинской сферы, недостаточно квалифицированный персонал, недостаточное количество необходимого оборудования и высокая степень подержанности медицинского оборудования. Следовательно, возникает проблема дефицита в кадровом вопросе не только в крупных городах, но и в районных центрах. Это означает, что есть крупные поликлиники, которые лучше укомплектованы дорогостоящим оборудованием и медицинским персоналом. Проблема недозагруженности поликлиник связана с недостаточным объемом финансирования. В некоторых регионах, в том числе и в Новосибирской области, все условия, предусмотренные программой ОМС, государственных гарантий выполняются. Средства, выделяемые из Федерального фонда в виде субвенций, позволяют достичь необходимый тариф в виде медикаментов и уровень оплаты труда, который сопоставим с показателем дорожной карты, в соответствие с Указом Президента РФ №597 [1,10].

На рисунке 1 представлена динамика и структура субвенций в Новосибирской области в млн.р. за 2016 год [8].

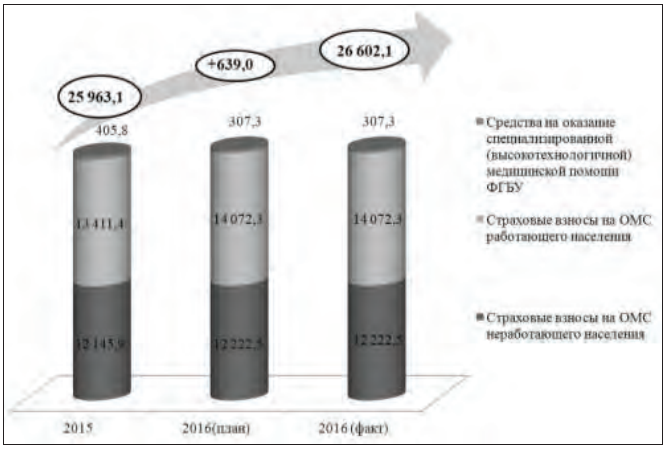

Рисунок 1 - Динамика и структура субвенций в НСО

По данным ТФОМС Новосибирской области за 2016 год сумма доходов и расходов составила 27 323,2 млн.р. и 27 210,7 млн.р. соответственно, что говорит о профиците бюджета территориального фонда в сумме 112,5 млн.р. За 2015 год бюджет ТФОМС НСО был исполнен с превышением расходов над доходами в сумме 399,9 млн.р. Несбалансированный бюджет системы здравоохранения приводит к дополнительным затратам населения на лечение и покупку медицинских препаратов[4,5].

В связи с ростом разрыва между ресурсами, которые имеет государство и потребностями населения, важную роль играет разработка приоритетных направлений здравоохранения или альтернативность между вариантами управленческих решений по распределению финансовых ресурсов. Ресурсы ограничены в сфере здравоохранения и не всегда способны

удовлетворить потребности населения в медицинской помощи, что и заставляет делать выбор и отдавать предпочтение первостепенным задачам для поиска приемлемого решения.

В РФ здравоохранение представляет отрасль, которая имеет динамично развивающийся характер. Разрыв между денежными ресурсами и потребностями населения приводит к повышению цен на услуги медицинских учреждений, и как следствие увеличение расходов на систему здравоохранения.

Система финансирования здравоохранения в РФ неидеальна. С одной стороны, имеется остаточный принцип финансирования, главным недостатком которого считается отсутствие надлежащего объема денежных ресурсов на ее развитие. С другой стороны, при ограниченном количестве финансовых ресурсов, создается затратная инфраструктура здравоохранения.

Сложившаяся ситуация в РФ, когда сфера здравоохранения не получает достаточного объема денежных ресурсов, отчасти обусловлена неспособностью собирать страховые взносы вовремя.

По состоянию на 01.11.2017 г. в Новосибирской области в сфере ОМС участвуют 8 869 медицинских организаций, 48 страховых медицинских организаций. На долю 3 крупных СМО приходится 2 828 429 застрахованных лиц, в том числе ООО «СМО «СИМАЗ - МЕД» застраховано 884 736 человек, что составляет 31,3 % от общего числа застрахованных; Ф - л»НСК - медицина» ПАО «РОСНО - МС» 1 014 321 человек (35,8 % от общего числа застрахованных); Ф - л ООО «СК «ИНГОССТРАХ - М» застраховано 32,9 % от общего объема застрахованных, что составляет 929 372 человека [9].

В настоящее время, становится насущной потребность во введении системы разделения финансовых рисков между ТФОМС и страховыми организациями, которая призвана мотивировать страховщиков к эффективному управлению затратами на оказание медицинской помощи застрахованным лицам.

Одна из насущных проблем – это проблема предоставления достоверных данных о доходной и расходной части средств системы ОМС.

Еще одной проблемой можно назвать распределение объемов медицинской помощи между организациями. В случае их необоснованного занижения или завышения, есть риск получения дополнительных средств. Для устранения такой ситуации требуется улучшить и усилить контроль над деятельностью не только организаций, но и ревизионных комиссий.

Все меры, представленные выше, направлены на увеличение ресурсов и достижение финансовой стабильности системы ОМС, повышение качества и доступности услуг медицинских учреждений.

Для решения проблем можно предложить направления совершенствования:

- повышение роли государственного финансирования здравоохранения через систему ОМС;
- введение механизмов планирования оплаты медицинской помощи, которое будет стимулировать рост эффективности использования ресурсов в сфере здравоохранения;
- разработка стабильной финансовой основы для предоставления населению бесплатной и квалифицированной медицинской помощи в рамках ОМС;
- программа государственных гарантий оказания медицинской помощи должна быть профицитной.

Таким образом, ОМС предполагает структурную, инвестиционную перестройку отрасли, направленную на повышение экономической эффективности ее функционирования, улучшения качества оказания медицинский услуг и обеспечение прав населения РФ на гарантированный государством объем медицинской помощи.

Список используемой литературы:

1. Указ Президента РФ от 7.05.2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»
2. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359 - ФЗ (ред. от 22.11.2016) «О федеральном бюджете на 2016 год». URL: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 190535 /
3. Федеральный закон от 01.12.2014 № 384 - ФЗ (ред. от 28.11.2015) «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов». URL: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 171692 /
4. Закон об исполнении бюджета ТФОМС НСО за 2016 год от 03.10.2017 №195 - ОЗ. URL: // www.novofoms.ru / regulatory _ documents / list _ doc / 7 / 3896 /
5. Закон об исполнении бюджета ТФОМС НСО за 2015 год от 27.09.2016 № 91 - ОЗ. URL: // www.novofoms.ru / regulatory _ documents / list _ doc / 7 / 2533 /
6. Гамова Э.М. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие / Э.М. Гамова, Е.Е. Гамова. – Йошкар - Ола: ПГТУ, 2015. – 160 с. URL: // biblioclub.ru / index.php?page=book _ red&id=439183&sr=1 (дата обращения 07.11.2017)
7. Конюкова О.Л. Финансирование медицинского страхования в Российской Федерации : Дис.к.э.наук: Иркутск, 2003 197 с.
8. Показатели деятельности ТФОМС. URL: // www.novofoms.ru / about _ the _ foundation / demonstration _ of _ tfoms.php (дата обращения 07.11.2017)
9. Численность застрахованных лиц по ОМС в Новосибирской области на дату. URL: // www.novofoms.ru / about _ system _ ОМС / chislennost - zastrakhovannykh - lits - po - oms / (дата обращения 07.11.2017)
10. Ягнюкова Е.В. ТФОМС НСО. Прямой эфир от 27.05.2016г. URL: // news.ngs.ru / conference / 4163 / (дата обращения 07.11.2017)

© О.Л. Конюкова, Ю.В. Мищенко, 2017

УДК 331

В.С. Королева, А.И. Семененко
студенты СГУПС г. Новосибирск, РФ
E - mail:koroleewa@icloud.com

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ РФ

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные в настоящее время вопросы совершенствования расчета основных трудовых показателей российских железных дорог, таких как уровень

дохода на одного работника, производительность труда, для повышения качества аналитической информации при принятии управленческих решений.

Ключевые слова:

Производительность труда, железная дорога, номинальная и реальная заработная плата, численность работников

Российские железные дороги, играя ведущую роль в транспортном обеспечении РФ, одновременно вносят значительный вклад в формирование федерального и регионального бюджетов, а в некоторых регионах являются основным работодателем.

По данным 2014 года численность работников Западно - Сибирской железной дороги составляла 66 тыс. человек или в относительном выражении - около 3 % от численности трудоспособного населения регионов ее тяготения.

Трудовые показатели по рассматриваемой железной дороге (см. табл. 1) позволяют сделать следующие выводы:

- производительность труда на Западно - Сибирской железной дороге в период 2010 - 2014 гг. ежегодно возрастала, наибольший прирост данного показателя эффективности использования трудовых ресурсов приходится на 2012 год, когда отмечается больший рост грузооборота;

Таблица 1. Трудовые показатели Западно - Сибирской железной дороги в 2010 - 2014 гг.

Наименование показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Производительность труда, тыс. приведенных тонно - километров	6047	6055	6238	6388	6444
Среднесписочная численность работников, тыс. чел., из них	55,7	35,6	25,6	69,6	66
- заняты на перевозках	49,9	30,1	29,1	57,7	54,5
Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	27446	28613	29968	35662	37463
Среднемесячная реальная заработная плата, руб.	27446	26968	26496	29606	27919

- среднемесячная номинальная заработная плата имеет похожую на первый взгляд динамику – ежегодное повышение, но наибольший ее прирост приходится на 2013 год – 5 тыс. 694 рубля или 19 % ;

- вообще в целом за рассматриваемые пять лет на Западно - Сибирской железной дороге темпы роста номинальной заработной платы превышают темпы роста производительности труда, а реальной – отстают, за исключением динамики показателей в 2013 году.

Но следует отметить, что при определении среднемесячной заработной платы на одного работника не включаются выплаты социального характера, которые выплачиваются на железных дорогах, такие как компенсации на лечение, отдых, проезд, ипотечные субсидии и т.п., что, на наш взгляд, негативно отражается в анализе и сравнении доходов по отраслям экономики.

При определении производительности труда на уровне железных дорог также существует ряд проблем, подробно рассмотренные в статье Полосаткина В.Б. и Раевой Т.В. «Расчет производительности труда в подразделениях вертикально интегрированной системы железнодорожного транспорта», что также сказывается в анализе трудовых показателей на современном этапе функционирования железных дорог РФ.

В состав железных дорог входит множество структурных подразделений, где тоже существуют проблемы в способах расчета производительности труда. Например, дистанции пути, дистанции сигнализации, централизации и блокировки, где производительность труда, исчисленная на основе тонно - километров брутто в границах их обслуживания, не дает полного представления об эффективности использования трудовых ресурсов в этих структурных подразделениях железных дорог, поскольку это объем работ, выполненный работниками эксплуатационных локомотивных депо.

Инфляционные процессы в России в полной мере не оцениваются данными официальной статистики, поэтому и расчет реальной заработной платы, в том числе и работников железных дорог, становится достаточно условным.

Несмотря на проблемы в учете и анализе заработной платы, все равно необходимо принять ряд мер, чтобы работники такой крупной российской компании как ОАО «РЖД» могли трудиться, получая тот уровень доходов, который позволял бы им не только обеспечивать свои семьи, но и развиваться, обогащая свой внутренний мир и культурный уровень.

Список использованной литературы:

1. Дегтярева О.С. Проблемы определения производительности труда в структурных подразделениях дирекции инфраструктуры // Актуальные аспекты современной науки. Сборник материалов XIII - й международной научно - практической конференции (г. Липецк, 28 октября 2016 г.) / Отв. ред. Е.М. Мосолова. - Липецк: «РаДуши», 2016. - С.91 - 94.

2. Основные показатели работы Западно - Сибирской железной дороги (1988 - 2014 гг.). Статистический сборник: ООО «ИПП ИНСОФТ» - 2016 г. – 150 с.

3. Полосаткин В.Б., Раева Т.В. Расчет производительности труда в подразделениях вертикально интегрированной системы железнодорожного транспорта // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. – 2012. - № 26. – С.98 - 104.

© В.С. Королева, А.И. Семененко 2017

УДК 34.096

Фейзиева А. И., Королева И.А.
студентки 2 курса магистратуры юридического факультета
ННГУ им. Н.И. Лобачевского», г. Нижний Новгород, РФ
E - mail: aynura194@mail.ru; arz _ koroleva@mail.ru

ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО - ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются имеющиеся на сегодняшний день приоритеты экономического развития в Нижегородской области, учитывая нормативно - правовой аспект. Также поднимаются различные проблемные вопросы и предложены меры по их устранению в рамках проводимого исследования.

Ключевые слова:

Экономическое развитие, приоритеты, нормативно - правовое регулирование, экономика, право.

Экономическая составляющая сегодня имеет важное значение для развития нашего государства в целом и отдельных регионов в частности. Несомненно, экономика выступает плацдармом для удовлетворения потребностей, совершенствования многих сфер общественной жизни, повышения уровня жизни человека и др.

Данное вступление не случайно, поскольку мы поднимаем тему «Приоритеты экономического развития в Нижегородской области: вопросы нормативно - правового регулирования», ведь любое явление требует урегулирования с целью достижения всех задач и показания высоких результатов, конечно, экономических сектор не является исключением.

Говоря о приоритетах экономического развития в Нижегородской области отметим, что согласно Постановлению Правительства Нижегородской области от 17.04.2006 № 127 «Об утверждении Стратегии развития Нижегородской области до 2020 года» в результате анализа конкурентоспособности были выявлены наиболее значимые преимущества области и проблемы, препятствующие ее развитию [2].

Анализ вышеуказанного постановления позволяет выделить следующие проблемные аспекты:

во - первых, большинство секторов экономики Нижегородской области показывают относительно низкий уровень производительности труда. Даже в секторах, где в последние годы наблюдался стремительный рост производительности за счет введения новых технологий производства, сохраняется значительный разрыв. Подобная ситуация обуславливает неспособность компаний платить высокую заработную плату и определяет неэффективную структуру занятости населения;

во - вторых, несмотря на высокое место в рейтинге инвестиционной привлекательности среди российских регионов, Нижегородская область характеризуется низким уровнем международной кооперации и интеграции в международную систему разделения труда, что представляет собой существенное препятствие для развития экономики Нижегородской области.

Принимая во внимание данные проблемы, Правительство Нижегородской области выявило определенные сектора экономики, на развитии которых необходимо сфокусировать свои усилия и ресурсы. Следовательно, были определены следующие отраслевые приоритеты: первая группа: автомобилестроение, научно - образовательный комплекс и новая экономика, информационные технологии, пищевая промышленность, радиоэлектронная промышленность и приборостроение, химико - фармацевтическая промышленность; вторая группа: черная металлургия, топливная промышленность, авиастроение, химическая и нефтехимическая промышленность, стекольная промышленность, туризм; третья группа: промышленность строительных материалов, медицинская промышленность, лесопромышленный комплекс и целлюлозно - бумажная промышленность, легкая промышленность, судостроение, сельское хозяйство

Кроме того, принимая во внимание антикризисный план на 2017 г., в соответствии с которым говорится о поддержке отраслей экономики и сбалансированном региональном развитии [1].

Таким образом, мы наблюдаем, что нормативно - правовое регулирование приоритетных сектором экономики закреплено в актах различных уровнях: федеральном, региональном и локальном, что также подтверждает актуальность и важность проводимого исследования.

Однако стоит отметить, что существует пробелы в региональном законодательстве Российской Федерации, представляющие собой своего рода основу для отхождения от нормативных предписаний и иных негативных последствий. Важно закреплять все на уровне законодательства, учитывая факт того, что необходимо прописать ответственность за невыполнение каждого из положений в случае субъективных обстоятельствах.

В завершении отметим, что вопрос нормативно - правового регулирования приоритетов экономического развития в Нижегородской области является значимым и одним из первостепенных для повышения уровня экономики и как следствие, жизни населения.

Список использованной литературы:

1. В антикризисном плане на 2017 год не оказалось мер по ускорению экономики [Электронный ресурс]. URL: http: // www.rbc.ru / economics / 14 / 12 / 2016 / 5850cffc9a794775b8865d42 (дата обращения: 11.11.2017)

2. Постановление Правительства Нижегородской области от 17.04.2006 № 127 «Об утверждении Стратегии развития Нижегородской области до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: http: // docs.cntd.ru / document / 944926294 (дата обращения: 03.11.2017)

© А. И. Фейзиева, И. А. Королева, 2017

УДК: 336.2

А. А. Краснова
магистрант УлГТУ, г. Ульяновск, РФ
Е. В. Бабкина
к.э.н., доцент УлГТУ, г. Ульяновск, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ И ТЕОРИИ НАЛОГОВ

Аннотация

Разработка эффективно действующей налоговой политики в контексте обеспечения государства необходимыми финансовыми ресурсами, и, тем самым, одновременное содействие достижению устойчивого темпа экономического роста на современном этапе развития Республики Таджикистан находятся в прямой зависимости от исследования и разработки на этой основе научно обоснованной концепции развития. В статье были рассмотрены богатое теоретическое - экономического наследие мирового общества: классическая, кейнсианская и неоклассическая теория налогов - и их влияние на формирование налоговой системы в различных странах.

Ключевые слова: теория налогов, концепция налогов, кейсианская теория, классическая теория, неоклассическая теория, экономика.

В современном мире налоговое регулирование выступает не только важнейшим элементом финансовых отношений, но и важнейшей составной частью государственного регулирования экономики.

Общие теории налогов определяют назначение налогов в целом. К ним относятся теория обмена, атомистическая теория, теория наслаждения, налог как страховая премия, классическая, марксистская теории налогов, теория монетаризма, теория экономики предложения, и другие теории налогов.

Теория обмена основана на возмездном характере налогообложения. Через налог граждане покупают у государства услуги по охране от нападения извне, поддержанию внутреннего порядка. Эта теория отражает отношения между государством и гражданами в средние века, когда за пошлины покупались военная и правовая защита.

Атомистическая теория (С. де Вобан, Монтескье, Гоббс, Вольтер, Мирабо) является разновидностью теории обмена, появилась в эпоху просвещения. Эта теория рассматривает налог как результат договора между государством и гражданами, согласно которому государство обязуется охранять и защищать граждан, а последние не могут уклоняться от уплаты налогов.

Теория наслаждения (Ж. Симонд де Сисмонди) рассматривает налоги как цену, уплачиваемую гражданами за получаемые ими от общества наслаждения. Наслаждение они получают от общественного порядка, правосудия, обеспечения собственности, пользования хорошими дорогами и т. д.

Теория налога как страховой премии (Дж. Мак-Куллох, А. Тьер) Налоги — страховой платеж, уплачиваемый гражданами государству в случае наступления какого — либо риска. Идея страхования может быть, признана в случае, когда государство берет на себя обязанности по обеспечению обороны и правопорядка.

На первом этапе развития капитализма главная задача государства заключалась в формировании условий свободного предпринимательства. Господствующим для этой эпохи было классическое представление (теория налогового нейтралитета) о роли налогов в экономике, родоначальником которой считается А. Смит. Он считал, что правительство должно обеспечивать развитие рыночных отношений, охранять права собственности.

В марксистской концепции раскрывается публичная (общественная) сущность налогов. «В налогах воплощено экономически выраженное существование государства». И далее отмечается. «Налог — материнская грудь, кормящая правительство. Налог — это пятый бог рядом с собственностью, семьей, порядком и религией».

Кейнсианская теория ориентируется на «эффективный спрос», считая, что спрос, создает предложение. Одним из важных условий его теории является зависимость экономического роста от достаточных денежных сбережений только в условиях полной занятости. Если этого нет, то большие сбережения мешают экономическому росту, так как представляют собой пассивный источник доходов, которые не вкладываются в производство, а потому излишние сбережения надо изымать с помощью налогов. Высокие (прогрессивные) налоги, по его мнению, играют положительную роль. Так, снижение налоговых поступлений уменьшает доходы бюджета и обостряет экономическую неустойчивость. Налоги как «встроенный стабилизатор» сглаживают этот процесс: во время экономического подъема облагаемые доходы растут медленнее, чем налоговые доходы, а при экономическом кризисе налог уменьшается быстрее, чем падают доходы. Тем самым достигается относительно стабильное социальное положение в обществе. Колебания происходят автоматически и более значительны в налоговых поступлениях, чем в уровне доходов.

В неокейнсианской теории значительное место отведено налоговым проблемам. Так Й. Фишер и Н. Калдор считали необходимым разделение объектов налогообложения по отношению к потреблению. Отсюда возникла идея налога на потребление, которая являлась одновременно методом поощрения сбережений и средством для борьбы с инфляцией. Деньги, предназначенные на покупку потребительских товаров, с помощью налоговой политики направляются в инвестиции. Но во время спада производства расходы на потребление сокращаются медленнее, чем снижаются доходы, вызывая тем самым ажиотажный спрос. Поэтому поступления от налога на потребление являются более высокими, чем от подоходного налога.

Неоклассическая теория основывается на преимуществе свободной конкуренции. Согласно этому направлению, корректирующие со стороны государства меры должны быть направлены лишь на то, чтобы устранить препятствия, мешающие действию законов свободной конкуренции. Поэтому государственное вмешательство не должно ограничивать рынок с его естественными саморегулирующими законами, способными без какой-либо помощи извне достигнуть экономического равновесия. В этом заключается отличие неоклассической теории от кейнсианской концепции, утверждающей, что динамическое равновесие неустойчиво, и делающей выводы о необходимости прямого вмешательства государства в экономические процессы.

Теория экономики предложения предусматривает снижение налогов и предоставление налоговых льгот корпорациям, так как, по их мнению, высокие налоги сдерживают предпринимательскую инициативу и тормозят политику инвестирования. Другой важный аспект теории — обязательное сокращение государственных расходов. Ведь главный постулат теории — утверждение, что лучший регулятор рынка — сам рынок, а государственное регулирование и высокие налоги лишь мешают его нормальному функционированию.

В 70-е—80-е г.г. прошлого века в западных странах распространилась и получила признание бюджетная концепция А. Лаффера. Он исходил из того, что налоговые поступления являются продуктом двух основных факторов: налоговой ставки и налоговой базы. Построив количественную зависимость (кривая Лэффера) между прогрессивностью налогообложения и доходами бюджета в виде параболической кривой проф. А. Лаффер сделал вывод о том, что снижение налогов благоприятно воздействует на инвестиционную деятельность частного сектора. Рост налоговых ставок может приводить к увеличению государственных доходов только до определенного предела, пока не начнет сокращаться облагаемая налогом часть национального производства. Когда этот предел будет превышен, рост налоговой ставки приведет не к увеличению, а к сокращению доходов бюджета. А. Лаффер сделал вывод о том, что снижение налогов благоприятно воздействует на инвестиционную деятельность частного сектора. В связи с этим задачу оживления деловой активности предстоит решать путем облегчения налогового гнета. Снижение ставки налогообложения приводит к росту производства, который в дальнейшем компенсирует временное уменьшение поступлений.

Теория монетаризма, разработанная М. Фридменом, сторонником свободного рынка, предлагает ограничить роль государства регулированием денег в обращении, изъяв лишние деньги как с помощью займов, так с помощью налогов. Таким образом, сочетание снижения налогов с манипулированием денежной массой и процентной ставкой позволяет создать стабильность функционирования механизма

не только государственного, но и частного предприятия. В 80-90 годы прошлого столетия индустриально развитые страны осуществили налоговые реформы, направленные на стимулирование деловой активности. С этой целью были снижены прямые налоги и повышены косвенные налоги.

Теория соотношения прямых и косвенных налогов имеет многовековую историю. Вопрос о классификации налогов оказался сложным, дискуссионным. Изначально классификация налогов предусматривала их деление на прямые и косвенные налоги. Такое разделение на прямые и косвенные налоги впервые дано Д. Локком в конце XVII в. В основу деления был положен критерий перелагаемости налогов. Д. Локк установил, что бремя всякого налога, с кого бы он ни взимался, в конечном итоге падает на землевладельца. В результате получалось, что поземельный налог — прямой налог, а все остальные — косвенные.

А. Смит расширил понятия дохода, считая, что доходы приносит не только земля, но также капитал и труд. Смит включал налоги на доход (предпринимательскую прибыль и заработную плату), в прямые налоги, а косвенные налоги определял как налоги, которые падают на расходы.

Дж. Стюарт Милль выдвинул новый критерий — намерение законодателя. Прямой налог — это тот налог, который, по мнению законодателя должен лечь на налогоплательщика, косвенный — тот, который должен быть переложен налогоплательщиком на другое лицо.

Второй способ деления налогов на прямые и косвенные — разграничение их по способу обложения и взимания. К прямым налогам относили обложение имущества, а к косвенным — обложение поступков. К прямым — налоги на производство, к косвенным — налоги на потребление. В конечном итоге обложение определенного источника было отнесено к прямым, обложение на основе учета общей платежеспособности лица — косвенным налогам.

Немецкий экономист Геккель разделил все налогообложение на подоходно-поимущественное обложение и обложение расходов потребления. По его концепции, хозяйство налогоплательщика делится на доходное и расходное. Подоходно-поимущественные налоги были отнесены к категориям прямых, а налоги на расходы на приобретение предметов потребления, — к косвенным налогам. Такое деление налогов на прямые и косвенные исходило из платежеспособности лица, определяемой его доходом или имуществом, а также из связи между доходом плательщика и его потреблением.

В конечном итоге экономисты пришли к выводу, что необходим определенный баланс между прямыми и косвенными налогами, полагая при этом, что прямое налогообложение используются для решения уравнительных целей, а косвенные налоги решают задачи адресных поступлений.

Теория единого налога предполагает наличие одного определенного объекта налогообложения. Различные сторонники в качестве единого объекта предлагают рассматривать: землю, капитал, недвижимость и т. д. Привлекательность этой теории заключается в простоте исчисления и его сбора. Возражения против единого налога сводятся к тому, что, во-первых, несправедливо отягчать налогом только один класс; во-вторых, недостаточности единого налога для покрытия государственных нужд. В чистом виде эта теория практически неприменима, но в сочетании с другими системами налогообложения она может сыграть положительную роль.

В теории пропорционального и прогрессивного налогообложения наиболее полно проявляется социально-экономическая природа налогов. Пропорциональное или прогрессивное налогообложение охватывает проблемы не только налоговой, но и финансовокредитной политики. В пропорциональном налогообложении независимо от величины дохода проявляется интерес имущих классов. Налоговая прогрессия, по мнению сторонников этой теории, уменьшает неравенство и является социально более справедливой.

Но она не может обеспечить полной финансовой отдачи, если одновременно проводится политика нормирования или замораживания заработной платы, или ограничения в потреблении.

В теории переложения налогов исследуются возможности перекладывания налоговой тяжести на других плательщиков. Это осуществляется на рынке в процессе формирования цен и обмена.

Различают два способа переложения налогов — переложение с продавца на покупателя (при косвенном налогообложении) и переложение с покупателя на продавца (когда цены высоки из-за налогов).

В настоящее время на практике применяются в большей или меньшей степени все основные концепции общих и частных теорий налогообложения во взаимодействии.

Список использованной литературы:

1. Куликов А.П. Подход к оценке природной ренты с точки зрения характеристик месторождения.//Науч. тр./Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2004. Т. 2. С. 398-419.

2. Курс экономической теории: учебник - 4-е дополненное и переработанное издание / Под редакцией Чепурина М.Н., Киселевой Е.А - Киров: «АСА», 2000.

3. Климович В.П. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. М.: ФОРУМ - ИНФРА - М, 2006.

4. Финансы. Под ред. В.М. Родионовой. - М.: Финансы и статистика. 2008.

© А. А. Краснова (2017 г.)

УДК 336.74

А. А. Краснова
магистрант УлГТУ
г. Ульяновск, РФ

АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР

Аннотация

Статья посвящена истории возникновения денежной системы в Австралии. Затрагиваются самые различные аспекты эволюции денежной системы Австралии.

Ключевые слова: доллар, австралийский доллар, валюта, денежная система.

Австралийский доллар – валюта Австралийского Союза, включая Острова Рождества, Кокосовые острова и Острова Норфолк, а также независимых тихоокеанских государств Кирибати, Науру и Тувалу. Делится на 100 центов.

Австралийский доллар является шестой самой торгуемой валютой мира (после доллара США, евро, иены, фунта стерлингов и швейцарского франка), занимая 5 % мировых валютных операций. Популярность среди торговцев валютой вызвана высокой процентной ставкой в Австралии, относительной свободой валютного рынка от правительственного вмешательства, общей стабильностью австралийской экономики и политической системы.

Сегодня национальной валютой Австралии является австралийский доллар, который представлен денежными банкнотами различного номинала: 5, 10, 20, 50 и 100. Кроме денежных купюр, в этой стране также присутствуют и монеты 1 и 2 доллара. Кроме основной валюты, существуют и разменные деньги – центы – которые находятся в обращении и представлены монетами различного номинала. Один доллар приравнивается к ста центам.

Австралийский доллар выпускается Резервным Банком Австралии (РБА), который осуществляет свои функции и полномочия согласно Закону о Резервном банке от 1959 года.

Основные функции РБА:

- эмиссия национальной валюты;
- регулирование австралийской банковской и денежной системы;
- управление золотовалютными резервами страны;
- осуществление денежно - кредитной политики.

РБА отвечает за осуществление денежно - кредитной политики Австралии и в рамках своих полномочий стремится к достижению следующих целей:

- стабильность национальной валюты;
- поддержание полной занятости;
- экономическое процветание и благосостояние народа.

Основным инструментом денежно - кредитной политики является установление процентной ставки по кредитам овернайт на денежном рынке. Другие процентные ставки в экономике находятся в разной степени под влиянием этой процентной ставки, так что поведение заемщиков и кредиторов на финансовых рынках зависит в основном от денежно - кредитной политики. Ключевая процентная ставка в Австралии со 2 августа 2016 года сохраняется на уровне 1,5 % .

Кроме указанных выше целей, денежно - кредитная политика направлена на достижение в среднесрочной перспективе целевого уровня инфляции потребительских цен на уровне 2 - 3 % годовых, что способствует мощному и устойчивому росту экономики.

В 1988 году в ознаменование 200 - летия основания первого британского поселения в Австралии были выпущены в обращение полимерные банкноты номиналом в 10 австралийских долларов. Банкнота содержала прозрачное окно с голографическим портретом капитана Кука. Учитывая предыдущий неудачный опыт, австралийские пластиковые банкноты прошли жёсткие испытания: не изменяясь, перенесли кипячение, 9 месяцев пребывания в земле и несколько часов в работающей стиральной машине. На их разработку было затрачено 20 млн. австралийских долларов. Основой для новых банкнот послужил полимер двуосно - ориентированный полипропилен. Этот полимерный носитель был разработан в компании Securency под маркой Guardian®.

Несмотря на то, что экономика Австралии считается развитой и процветающей, зачастую она остается далеко в тени экономик США, Китая, Японии и др. Значимое место

Австралии в мировой финансовой системе подчеркивает тот факт, что это одна из самых инвестиционно привлекательных стран. Различные рейтинги гласят о том, что Австралия твердо входит в первую десятку стран по притоку инвестиций. Австралия – страна с низким уровнем политических рисков и нестабильности.

Австралийская банковская система невероятно устойчива, что подтверждает следующий факт: во время мирового финансового кризиса 2008 - 2009 гг. из 100 крупнейших банков мира, только девять оценивались рейтингом AA и AAA (самый высокий рейтинг), причем четыре таких банка были австралийскими.

Сидней вносит самый весомый вклад в ВВП Австралии (25 %). Согласно рейтингу Loughborough University Global and World Cities, Сидней занимает 7 - е место по вовлеченности в международные экономические процессы. Еще очень важным является тот факт, что в соответствии с последним рейтингом, опубликованным компанией Z / Yen Group Сидней входит в 10 - ку мировых финансовых центров. Москва же занимает всего лишь 68 строчку.

Таким образом, можно убедиться, что финансовая система Австралии – это твердый, развитый во всех отношениях механизм.

Список литературы:

1. Корнелиус Лука. Торговля на мировых валютных рынках = Trading in the Global Currency Markets. — М.: Альпина Паблишер, 2015. – 716 с.
2. Статья об австралийском долларе (http: // www.tourister.ru / world / oceania / australia / currency).
3. Шитов В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 1. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 167 с..

© А.А. Краснова (2017 г.)

УДК 338.12

Кузьмина К.В.
студент 1 курса факультета базовой подготовки
Новосибирского государственного университета экономики и управления
E - mail автора: gghrp@mail.ru
Научный руководитель: Т.В. Гениберг
к.э.н., доцент кафедры «Корпоративное управление и финансы»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье определен уровень развития рынка общественного питания, лидеры среди типов предприятий, влияние на доход населения и рассчитан оборот денег рынка общественного

питания. Выявлено какие предприятия обладают высоким спросом среди населения и какие технологические решения повлияли на развитие рынка. С какими аспектами тесно связан рынок общественного питания и является ли это перспективным.

Ключевые слова: рынок общественного питания, общественное питание, рестораны, фастфуды.

В наши дни уровень развития рынка общественного питания значительно растет вверх. Благодаря внедрению новых технологий и сервиса, качество обслуживания крепко держится на высоком уровне. Особенно российский рынок общественного питания демонстрировал уверенный рост до кризиса. Наиболее заметное влияние в течение последнего десятилетия оказал мировой финансовый кризис 2008 года, проявляющийся в России, в том числе на снижение доходов населения.

Табл. 1. Помесячная динамика оборота денег рынка общественного питания за 2007 - 2016 гг., млн руб.

Месяц	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
январь	34 930	45 598	52 729	55 017	62 684	71 176	78 811	87 215	96 392	93 976
февраль	35 895	49 064	52 736	55 201	62 925	71 578	87 215	87 423	95 892	94 124
март	39 744	52 232	56 191	60 186	69 020	76 818	93 846	93 846	100 709	99 778
апрель	41 554	55 232	58 478	62 145	71 189	77 694	95 757	95 757	104 772	102 103
май	42 970	56 873	58 118	63 386	73 430	80 710	101 221	98 595	103 547	103 127
июнь	44 741	58 709	58 522	64 397	74 633	83 078	103 161	101 221	102 322	104 581
июль	44 864	60 958	58 361	65 007	75 780	84 202	105 185	103 161	106 943	107 438
август	46 380	62 795	58 017	64 445	76 563	86 436	109 633	105 185	108 438	110 177
сентябрь	50 277	66 909	63 106	69 052	81 294	92 505	111 851	109 633	110 890	118 501
октябрь	52 949	70 191	63 820	71 359	82 558	94 604	108 777	111 251	113 544	119 625
ноябрь	52 958	68 226	59 202	70 498	80 979	93 994	108 900	108 977	116 900	113 770
декабрь	61 011	75 921	71 932	80 689	92 517	106 803	116 678	130 256	122 544	133 477
ИТОГО:	**548 273**	**722 708**	**711 212**	**781 382**	**903 572**	**1 019 598**	**1 221 035**	**1 232 520**	**1 282 893**	**1 300 677**

Стоит отметить, что 2015 год оказался одним из сложнейших периодов для российского рынка общественного питания. Снижение потребительской активности, вызванное падением доходов населения, было усугублено действием продовольственного эмбарго и обвалом национальной валюты. По итогам года ключевой индикатор рынка, а именно оборот денег общественного питания, впервые с 2009 года показал отрицательный прирост на уровне 5,5 % . Таким образом, 2015 год оказался кризисным для российского ресторанного рынка, с чем согласна Т.В. Гениберг в своих трудах [1, с. 79].

В сегменте сетевых ресторанов высокую динамику развития демонстрируют заведения быстрого питания. Драйвером развития фаст - фуда сегодня является уверенность рестораторов в стрессоустойчивости сегмента к кризисам, а также спрос на недорогие франшизы. Слабым же звеном отечественной индустрии общепита выступают рестораны среднего ценового сегмента.

Конъюгация посткризисного рынка особенно способствовала развитию сетевых операторов на фоне выхода новых международных игроков: DunkinDonuts, BurgerKing,Wendys и других.

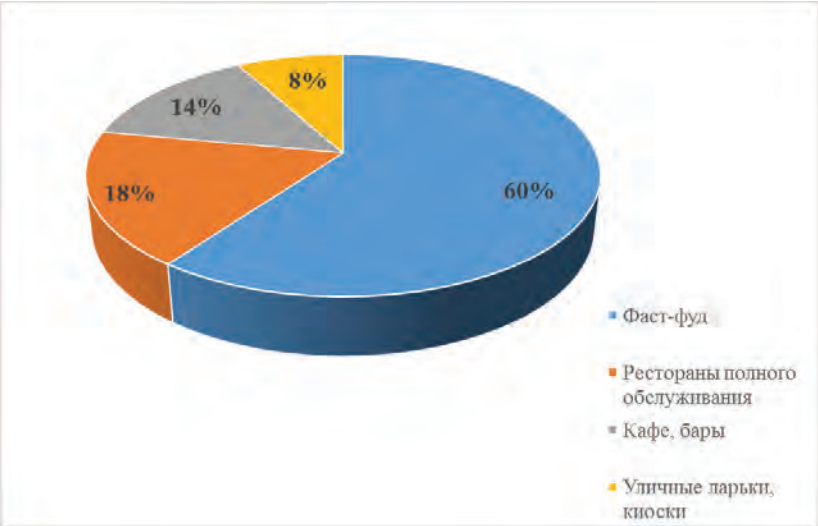

Рис.1. Структура рынка общественного питания по типам заведений

Все больше повышается интерес потребителей к экзотической кухне, а также все больший акцент на здоровом образе жизни. Набирает популярность категория заведений, занимающаяся доставкой готовых блюд на дом, благодаря которым увеличились доходы потребителей и темп жизни населения. Доля сетевых операторов в общем числе точек общественного питания составляет 36 % . Таким образом, российский рынок общественного питания становится более консолидированным, с чем согласны Гениберг Т.В. и Кузьмина Т.А. [3, с. 40]. Потребители чаще посещают сетевые кафе, рестораны, так как сети представляют известные бренды.

На основе имеющейся информации можно выделить классификацию предприятий:

- «мобильные» предприятия (street - food);
- Предприятия быстрого обслуживания (fast - food);
- Рестораны столового типа;
- «демократичные» предприятия;
- Рестораны премиум класса;
- Кейтеринговые предприятия (доставка питания);
- Специализированные предприятия, холдинги.

Таблица 2 - Размер среднего чека предприятий общественного питания

Название	Средний чек
Street food	100 руб.
Fast food	250 руб.
Fast Casual	600 руб.
Casual Dining	500 - 1000 руб.
Fine Dining	Свыше 1000 руб.

За последнее время появляется все больше различных технологических решений, которые позволяют существенно облегчить жизнь российским рестораторам. Как правило, такие нововведения связаны с внедрением IT - технологий с помощью мобильных телефонов или компьютеров в различные стадии рабочих процессов компании. Одним из самых популярных технологических решений является как утверждают Гениберг Т.В., Лапшова Л.Н. [2] использование электронного меню. Преимущества электронной версии, в сравнении с классической бумажной, очевидны. Во - первых, в таком меню можно легко обновить какую - либо позицию, и для это не нужно обновлять абсолютно все бумажные экземпляры. А во - вторых, это повышает интерес со стороны посетителей, ведь благодаря таким технологиям можно узнать всю интересующую информацию о том или ином блюде. Помимо электронных меню, очень часто используются специальные мобильные терминалы, которые существенно облегчают процесс выбора необходимых товаров и непосредственное оформления заказа. Теперь необязательно ждать официанта, достаточно просто выбрать необходимые товары и оформить заказ: информация автоматически отправится менеджеру заведения. Первым данную инновацию на российском рынке ввел McDonald's.

Сейчас во многих ресторанах можно встретить использование технологии QR - кодов. Это специальные двухмерные коды, отсканировав которые, посетитель попадает на соответствующую страницу компании – это может быть меню, новости или различные акции. QR - коды, как правило, размещают на чеках, на буклетиках, которые лежат на столах. Данное нововведение существенно повышает интерес к ресторану со стороны покупателей.

С учетом роста популярности рынка электронных устройств, многие рестораны разрабатывают собственные мобильные приложения под две платформы: IOSи ANDROID. Такие приложения предоставляют информацию, различные новостях компании и проводимых акциях. К тому же, некоторые приложения предоставляют информацию о программах лояльности, а именно, текущий баланс баллов, все пополнения и списания, а также прогноз сгорания баллов.

Таким образом, на мой взгляд, современное состояние развития рынка общественного питания тесно связано с благосостоянием населения и является достаточно перспективным:

- Активно идет развитие таких ресторанов, как кофейни, пиццерии, суши - бары;
- Внедрение IT - технологий, повышая интерес клиента;
- В условии кризиса многие игроки рынка общественного питания продолжают развиваться.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гениберг Т.В. Оценка концентрации участников на рынке пищевой промышленности новосибирской области и выявление ценовых сговоров // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 2. С. 77 - 84.

2. Гениберг Т.В., Лапшова Л.Н. Оценка влияния экономических санкций на уровень монополизации пищевой промышленности новосибирской области / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). URL: http: // uecs.ru / otraslevaya - ekonomika / item / 4325 - 2017 - 04 - 04 - 07 - 05 - 13

3. Гениберг Т.В., Кузьмина Т.А. Оценка состояния, объемов и структуры мясной отрасли в России и новосибирской области, определение уровня концентрации участников рынка / Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки: сборник статей международной научно - практической конференции: в 8 частях. 2016. С. 40 - 43.

4. Калянина Л. Без дыма и капелек // Эксперт. – 2015. - № 7 - С.33.

5. Общественное питание в современных переходных условиях [Электронный ресурс / сайт]. – URL: http: // www.pitportal.ru / director / 10893

© К. Кузьмина , 2017

УДК 336.64

Левчук А.А.
Магистрант 3 курса
ТЭИ СФУ,
г. Красноярск, РФ
E - mail: levchuck.anastasya@yandex.ru

СИСТЕМА АНАЛИЗА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

Аннотация

Раскрывается понятие системы анализа управления товарными запасами, выделяются ее подсистемы, их содержание. Систематизируются аналитические инструменты, позволяющие оценить сбалансированность товарного ассортимента и финансовую эффективность товарных запасов.

Ключевые слова:

Товарные запасы, управление товарными запасами, эффективность использования товарных запасов

Товарные запасы являются определяющим видом ресурса для деятельности предприятий торговли, от состояния и использования которых зависят получаемые доходы, складывающаяся расходоемкость торговой деятельность, необходимость поиска дополнительных источников финансирования. Данное обстоятельство определяет необходимость обязательного контроля за их формированием, важным элементом которого выступают аналитические процедуры.

Ключевая роль последних в управлении товарными запасами обусловливает выделение в его механизме самостоятельной системы – системы анализа эффективности управления товарными запасами.

На основе изучения взглядов авторов ряда публикаций на содержание процесса анализа товарных запасов [1, 3, 4, 5] сложилось понимание системы анализа эффективности управления товарными запасами как целостной совокупности элементов оценки процессов организации, формирования и использования товарных запасов. Ее цель – сформировать

оценку качества управления товарными запасами. Задачи – это анализ организации управления, анализ управления товарной политикой, анализ состояния и эффективности использования товарных запасов. Основной инструментарий решения задач – это применяемые показатели для оценки.

Инструментарий при этом следует классифицировать в зависимости от характера тех задач, для решения которых он предназначен. Совокупность таких задач формирует предпосылки выделения двух подсистем (блоков) системы анализа эффективности управления товарными запасами. Они показаны на рис.1.

Рис.1 – Содержание системы анализа эффективности управления товарными запасами (АЭУТЗ)

Подсистема «Оценка организации процесса управления» призвана оценить качество складывающейся организационной структуры процесса товароснабжения и сбыта, действующей системы внутреннего контроля. В рамках оценки действующей системы внутреннего контроля важная роль отводится оценке достоверности исходной информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности. Вопросы методического обеспечения данного вопроса нашли широкое освящение в работе О.В.Коневой и О.П.Горячевой [2].

Подсистема «Оценка результатов управления товарными запасами» предназначена для количественного измерения эффекта управленческих решений, связанных с обеспечением:

1) сбалансированности товарного ассортимента и поддержания его конкурентоспособности, как факторов обеспечения роста экономической отдачи средств, вложенных в товарные запасы; в результате такого анализа формируется аналитическая информация, имеющая маркетинговый аспект;

2) роста финансовой эффективности использования товарных запасов, которая выражается в величине финансового эффекта от продажи товарных запасов с каждой их единицы, и проецируется в финансовых потоках организации; в результате такого анализа

формируется аналитическая информация, имеющая финансово - экономический аспект и выражающаяся в росте / снижении прибыли с вложенных в товарные запасы средств, в формировании относительной экономии / перерасхода финансовых ресурсов, в снижении / росте финансовых расходов в связи с облуживанием товарных запасов.

В рамках каждого блока для решения стоящих аналитических задач применяется специальная система аналитических показателей, состав, предназначение и методика расчета которых будут представлены в последующих публикациях.

Список использованных источников:

1 Воронченко, Т.В. Современные методы анализа и управления запасами на предприятиях / Т.В. Воронченко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 6. – С. 33 - 39.

2 Горячева, О.П. Экспресс - аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций: методические указания / Краснояр. гос. торг. - экон. ин - т; сост. О.П.Горячева, О.В.Конева. – Красноярск, 2010. – 78 с.

3 Магомедов, Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Ш.Ш. Магомедов. – М. : Дашков и К, 2016. – 176 с. – Режим доступа: http: // www.iprbookshop.ru / 60629.html

4 Полякова, И.А. ABC - анализ как метод контроллинга управления товарными запасами / Полякова И.А., Живаева Т.В. // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 5 (41). – С. 106 - 112 /

5 Энгельгардт, Е.О.Диагностика как элемент системы антикризисного управления субъектами предпринимательства в сфере услуг / Е. О.Энгельгардт, О.Ю.Дягель // Актуальные проблемы современной науки и пути их решения: материалы VI мажвуз. науч. конференции аспирантов. – 2006. С. 64 - 70.

© А. А. Левчук, 2017

УДК 330.14

Исаева Э.К.
Лихтенвальд Е.С.
Студенты 2 - го курса
Омский государственный университет
путей и сообщений (ОмГУПС)
г. Омск, РФ
e - mail: darastra@bk.ru
issayevael@mail.ru

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Аннотация: Целью исследования является рассмотрение человеческого капитала в структуре национального богатства. Данная тема актуальна в наши дни, поскольку

отражает в себе вопросы и проблемы, связанные с развитием экономики нынешних и будущих поколений. А именно: повышение уровня благосостояния, технологического и инновационного прогресса, решение прочих экономических, политических и даже социальных проблем. Ведь само значение человеческого капитала зависит от самого человека, его целей и способностей.

Ключевые слова: национальное богатство, человеческий капитал, источники капитала, нематериальные активы, ИРЧП, информационное обслуживание, образование.

Этапы развития мировой экономики настоящего времени зачастую связывают с понятием национального богатства. Этот термин впервые получил своё широкое распространение после того, как во второй половине XX века произошла информационно - техническая революция. Она положила начало новой экономике, основой которой стала интеллектуальное развитие, информация и знания. С развитием общества появляются новые виды деятельности, которые следует непосредственно связать с национальным богатством. К общим составляющим национального богатства относят различные виды капиталов: природный, физический, финансовый и человеческий. [2, с.57]

Особое значение необходимо уделить понятию человеческого капитала. Для национального богатства любой страны человеческий капитал, в первую очередь, представляет экономическую ценность. Он отражает показатель качества экономики, который может меняться с приобретением профессиональных навыков, опытов, со сменой поколений и т. д.

Сегодня существуют множество подходов и классификаций к данному типу капитала. Однако общими источниками накопления человеческого капитала являются: образование, наука, здравоохранение, культура, искусство и информационное обслуживание. [3, с.24]

Исходя из вышеперечисленных составляющих, особенно важно учитывать в современной экономике интеллектуальный капитал. Следствием накопления интеллектуального капитала является развитие инновационных технологий, систем, за счёт которых увеличивается уровень жизнедеятельности, благосостояния и экономики страны. В частности, это помогает повышать конкурентоспособность страны на мировом рынке. Данный ресурс носит нематериальный характер, следовательно, его эффективная выработка, накопление ресурса и результаты его распределения зависят не только от физических факторов, но и, в первую очередь, от культуры самой нации. Стало быть, речь идёт о следующих определяющих человеческий капитал: образование и культура. Данные источники капитала связаны с процессом создания, передачи, сохранения и репродуцирования профессиональных знаний и навыков, за счёт которых выстраиваются особенные черты мышления, мироощущения, духовные ценности в любом обществе. [1, с.2] Также следует уделить внимание культурно - производственному капиталу. Производственная культура, как квалификация и интеллект – неотъемлемая часть современной экономики.

Значимость человеческого капитала обуславливается услугами и доходами, которые он принесет в перспективе. Для улучшения темпов роста национального богатства следует увеличивать уровень занятости и денежного дохода, а также уделять особенное значение качеству образования и квалификации рабочей силы.

Опираясь на данные современной экономики по заданной теме, выяснилось, что основная тенденция в структуре национального богатства в нынешнее время определяется

увеличением доли нематериальных активов. Особенно заметны долгосрочные проекты в образовании людей, развитии системы здравоохранения и т.д. Результатом таких тенденций является увеличение доли человеческого капитала в структуре национального богатства страны. [4, с.34]

Человеческий капитал отражается посредством индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Этот индекс вычисляется как среднее геометрическое таких показателей, как уровень образования, ожидаемая продолжительность жизни и уровень дохода (реальный ВВП на душу населения). Каждый компонент - это результат совокупности взаимодействующих показателей социально - экономического развития и обладает собственной качественной характеристикой. Индекс валового продукта помогает определить качество деятельности людей в экономической сфере страны, индекс образования - социально - культурный и профессиональный потенциал населения, индекс продолжительности жизни - физическое, социальное, психическое здоровье страны. К странам, с высоким уровнем развития человеческого капитала можно отнести такие развитые страны, как США, Япония, страны ЕС, а также ряд стран Юго - Восточной Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки. ИРЧП определяется в диапазоне от 0 до 1, и чем ближе значение этого показателя к 1, тем выше развитие человеческого потенциала в данной стране. Если ИРЧП мене 0,5, то это страны с низким уровнем человеческого развития; 0,5 - 0,7 – средний уровень, 0,7 - 0,8 – высокий уровень развития, 0,8 и выше – очень высокий уровень развития. [2, с.58]

В частности, приведём данные, касательно стран СНГ (табл. 1):

Таблица 1. – Обобщенные показатели стран СНГ за пятидесятилетний период

Страны	**ВВП (в млрд. $)**			**ИРЧП**		
	2000	**2010**	**2015**	**2000**	**2010**	**1015**
Россия	259	1 480	3 828	0,725	0,810	0,815
Белоруссия	10	55	173	0,723	0,756	0,798
Казахстан	18	147	444	0,714	0,745	0,788

Отсюда следует, что создание единого научного пространства положительно влияет на развитие национального человеческого капитала.

На формирование и прогрессивное развитие национального человеческого капитала во многом способствует повышение уровня занятости и благосостояния населения, а также развитие инновационных отраслей. Глобализация привела к росту производительности труда, развитию сфер образования и здравоохранению и в целом благоприятно сказалась на развитии национального человеческого капитала и ИРЧП. [5, с.7]

Список использованной литературы

1. Степнов П. А., Человеческий капитал как базовый элемент национального богатства // Актуальные вопросы экономики региона: анализ, диагностика, прогнозирование: материалы научно - практической конференции (6 апреля 2016г.) – Нижний Новгород, 2016. – С. 2

2. Крыловская Е. М., Человеческий капитал как составляющая национального богатства России // Социально - экономические явления и процессы. 2014. №3(061) с. 57 -

61 https: // cyberleninka.ru / article / n / chelovecheskiy - kapital - kak - sostavlyayuschaya - natsionalnogo - bogatstva - rossii

3. Приходько А. В., Человеческий капитал – приобретенная составляющая национального богатства Российской Федерации // Вестник Тюменского государственного университета. Социально - экономические и правовые исследования. 2013 - С. 24 - 26

4. Гайсина А. В. Развитие человеческого капитала как фактора роста национального богатства страны // Вестник экономики и менеджмента. 2016. №1 с. 34 - 36

5. Джеппарова З.Р. Финансовая глобализация: специфика современного периода мирохозяйственных отношений // Ученые записки Крымского инженерно - педагогического университета. 2012. №33. С. 94 - 99

Лихтенвальд Е. С. ©
Исаева Э. К. ©
2017 г.

УДК: 332.122

А.В. Лукьянова
Студент УлГТУ
г. Ульяновск, РФ

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Особые экономические зоны – один из наиболее масштабных проектов по привлечению прямых инвестиций в приоритетные виды экономической деятельности. В данной статье будут рассмотрены типы особых экономических зон, их цели и эффективность работы на примере ОЭЗ Ульяновск.

Ключевые слова: особая экономическая зона; государственное управление; эффективность функционирования; инвестиционная привлекательность; стратегическое видение; инфраструктурный проект.

В настоящее время идея государственно - частного партнерства в сфере промышленного и инновационного развития является очень популярной. Существуют разные способы участия государства в поддержке инноваторов и производителей. Это может быть прямое софинансирование проектов [1] или создание и развитие соответствующей инфраструктуры, например, в виде особых экономических зон.

Особые экономические зоны России (далее ОЭЗ) — это целые территории (районы, области, республики), которые обладают особым юридическим статусом. Там действуют свои, льготные экономические условия. Как правило, они чрезвычайно выгодны для отечественных или иностранных инвесторов. Все юрлица, ведущие хозяйственную деятельность на территории ОЭЗ, именуются ее резидентами.

Особые экономические зоны в Российской Федерации были утверждены федеральным законом №116 - ФЗ «Об особых экономических зонах» от 22.07.2005г. Целью создания особых экономических является развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развитие туризма, санаторно - курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработка технологий и коммерциализация их результатов, производство новых видов продукции [2].

Все особые экономические зоны по своему предназначению и целям можно разделить на следующие группы:

– промышленно - производственные — они представляют собой огромные комплексы, ориентированные на производство большого количества определенной группы товаров;

– туристические — территории с развивающимся туристическим сектором, в которых существуют особые условия для предпринимателей;

– логистический тип - находясь в непосредственной близости от основных транспортных путей, логистические ОЭЗ могут стать площадкой для организации судостроительной и судоремонтной деятельности, предоставления логистических услуг, а также базой для новых маршрутов;

– научно - технические, внедренческие — технопарки, районы, где на особых условиях проводятся разработки и научные исследования в той или иной области хозяйствования.

Особые экономические зоны согласно закона «Об особых экономических зонах» имеют ряд льгот и преимуществ.

В зависимости от конкретной зоны и поставленных в связи с этим задач, резидентам предоставляется соответствующий набор льгот и послаблений.

Налоговые. Инвесторы освобождаются от уплаты некоторых налогов на фиксированный процент или в полном объеме. Возможны льготы по налогам на НДС, собственность, имущество. Компании, зарегистрированные в промышленно - производственной зоне и, занимающиеся соответствующей деятельностью, имеют право на частичное освобождение от уплаты налогов на землю, имущество и транспорт, уменьшение процента по налогу на прибыль.

Таможенные. Для организаций, которые в производственных целях закупают иностранное сырье или полуфабрикаты, применяются более низкие тарифы таможенных сборов или отменяется пошлина. Товары, произведенные на территории ОЭЗ частично или полностью освобождаются от экспортных пошлин. На самих предприятиях могут быть максимально упрощены процедуры таможенной регистрации и получения разрешений.

Административные. Упрощение процесса регистрации организаций. Сведение к минимуму списка требований по вопросам охраны труда. Открытие привилегированного доступа к соответствующим отечественным и близко расположенным зарубежным рынкам. Предоставление больших прав и возможностей представителям зарубежных компаний и частным иностранным инвесторам.

Финансовые. Со стороны государства оказывается финансовая помощь в виде субсидий, кредитов, дотаций на оплату аренды и покупку земельных участков или производственных помещений. Предоставление льготных тарифов на коммунальные услуги, обеспечение необходимой инфраструктурой.

По состоянию на 2017 год на территории России работает всего 31 ОЭЗ. К их числу относится особенная экономическая зона, расположенная в Ульяновской области. Ульяновская ОЭЗ единственная в России представительница логистического типа особых экономических зон. Ее основными направлениями деятельности считается авиастроение:

производство, техническое обслуживание и ремонт авиационной техники, а также логистика авиационных грузов.

Ульяновская ОЭЗ была создана в 2009 году, согласно Постановлению Правительства №1163 "О создании на территории Ульяновской области портовой особой экономической зоны" [3]. По состоянию на 2017 год ульяновская ОЭЗ приняла на своей территории 5 резидентов, в их числе ООО «Волга - Днепр Техникс Ульяновск», ООО «ААР Рус».

Размер территории особой экономической зоны составляет 324,7 ГА; один пусковой комплекс, площадью 120 ГА, находится в стадии строительства. В 2013 году было принято решение расширить территорию особой экономической зоны. Второй пусковой комплекс займет еще 204, 7 ГА.

Особая экономическая зона «Ульяновск» примыкает к международному аэропорту «Ульяновск - Восточный»:

– расстояние до ближайшей дороги областного значения составляет 0,5 км;
– 7 км - до федеральной автотрассы;
– 16 км - до ближайшей ж / д станции (железная дорога проходит вдоль границы ОЭЗ);
– 25 км - до ближайшего речного грузового порта.

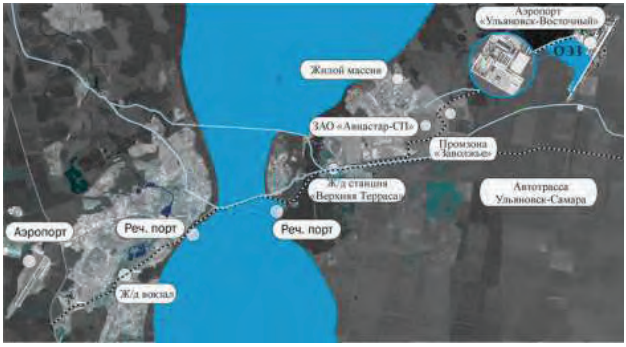

Рисунок 1 – Инфраструктура ОЭЗ Ульяновск

Резидентам ПОЭЗ «Ульяновск» предоставляют следующие преференции:

– доступные земельные участки;
– налоговые льготы [4].

Таблица 1 – Налоговые льготы предоставляемые резидентам ОЭЗ Ульяновск

Налог	Россия, Ульяновская область	ОЭЗ	Срок действия, с момента возникновения налогооблагаемой базы
Прибыль	20 %	2 %	до 10 лет
		15,5 %	свыше 10 лет на все время существования ОЭЗ
На имущество	2,2 %	0 %	15 лет

На землю	1,5 %	0 %	10 лет
Транспортный	дифференцированный	0 %	10 лет
НДС	18 %	не облагается НДС проведение работ (оказание услуг)	на всё время существования ОЭЗ (не менее 45 лет)

Значение показателя эффективности работы ОЭЗ в Ульяновской области составило за 2017 год 94 % (эффективное функционирование ОЭЗ), за период с начала существования ОЭЗ – 37 % (неэффективное функционирование ОЭЗ).

На территории ПОЭЗ резидентами ОЭЗ создано 34 рабочих места, в том числе в 2017 году – 18 рабочих мест (7 % от плановых значений).

Объем инвестиций, в том числе капитальных вложений, осуществленных резидентами на территории ОЭЗ в отчетном периоде составил 152,7 млн. рублей (225 % плановых значений), нарастающим итогом – 658,92 млн. рублей (113 % от плановых значений) [5].

Мы видим, что ОЭЗ Ульяновск располагает большими ресурсами, что делает ее наиболее привлекательной для компаний, чья деятельность тесно связана с авиационной промышленностью.

Согласно государственной программе РФ «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы», утвержденной распоряжением правительства РФ от 24.12.12 № 2509 - р, авиационная промышленность играет системообразующую роль в экономике РФ: благодаря тесной связи с другими (обеспечивающими) отраслями, ее развитие, как одной из наиболее наукоемких и инновационных отраслей экономики, способно оказать значительное влияние на темпы перехода страны на инновационные рельсы развития.

Таким образом, особая экономическая зона в Ульяновской области является потенциально стратегически важной для российского авиастроения. В развитии зоны должен быть заинтересован не только субъект РФ, но и все государство. Ведь ОЭЗ ПТ «Ульяновск» дает надежду на счастливое будущее российского авиастроения.

Список используемых источников

1. Бабкина Е.В. Государственно - частное партнерство на ранних этапах реализации инновационных проектов (зарубежный и российский опыт) / Е.В. Бабкина В.А. Сергеев, Т.Г. Старостина // Экономика и менеджмент систем управления – 2017– №4.2(26) – с. 228 - 238

2. Федеральный закон №116 - ФЗ (от 22.07.2005г.) «Об особых экономических зонах»

3. Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2009 г. N 1163 "О создании на территории Ульяновской области портовой особой экономической зоны"

4. Бабкина Е.В. Проблемы и перспективы развития российских ОЭЗ // В сборнике: Современные направления развития маркетинга и менеджмента Сборник научных трудов. 2016. С. 15 - 20.

5. Отчет о результатах функционирования особых экономических зон за 2016 год и за период с начала функционирования особых экономических зон // http: // economy.gov.ru /

wps / wcm / connect / 760efdea - 088e - 4a8a - 8db7 - 28b51c9097fa / oez2016otchet.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=760efdea - 088e - 4a8a - 8db7 - 28b51c9097fa
© А.В. Лукьянова

УДК 69.007

А.А. Максимова
Студент 4 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Система управления персоналом строительных предприятий должна соответствовать особенностям строительной отрасли. К основным особенностям строительства, которые влияют на процесс управления персоналом, производством следует отнести:

– уникальность подавляющего большинства объектов строительства, что определяет потребность в разработке новой проектной документации, применении новых организационно - технических решений;

– разнообразие выполняемых видов строительных работ;

– зависимость значительной части работ от погодных условий;

Среди нормативной базы строительства в части управления персоналом особое место занимает сборник государственных сметных нормативов на строительные и специальные строительные работы.

В ГЭСН приводятся нормы времени в человеко - часах по видам работ. Строительные предприятия могут разрабатывать собственные нормы времени (местные нормы времени), например, в случае если на определенный вид работ отсутствуют соответствующие отраслевые и ведомственные нормы, или когда организационно - технические условия производства в этих организациях существенно отличаются от тех, которые предусмотрены в отраслевых или ведомственных нормах.

Строительство также характеризуется достаточно высоким уровнем травматизма и профессиональной заболеваемости, что также влечет за собой особенности в управлении персоналом строительных организаций.

Таким образом, система управления персоналом строительного предприятия должна быть построена с учетом указанных особенностей отрасли.

Система включает три субъекта управления персоналом строительной организации – руководитель организации, служба управления персоналом, линейный руководитель (начальник участка, прораб, заведующий отделом).

Объектом управления являются рабочие предприятий, участники бригад, звенья. Все это является основным ресурсом фирмы. Отсутствие слаженной, качественной работы персонала сводит на нет обеспечение предприятия другими видами ресурсов, в том числе и финансовыми.

Система управления персоналом современной строительной организации должна учитывать особенности строительной отрасли, ее актуальные проблемы и общемировые тенденции развития подходов к управлению персоналом.

Одной из наиболее актуальных проблем строительства в современных условиях является обеспечение соответствующего необходимого качества строительно - монтажных работ, что требует соответствующего кадрового обеспечения строительных организаций. Также проблемами управления персоналом в строительстве являются: ограниченность методов оценки персонала; распространение практики временного найма рабочего персонала; снижение уровня престижности профессии строителя.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Анализ источников и путей покрытия потребности в персонале (на примере ООО ГК «СУ - 10») / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Елесина Н.В. В сборнике: Наука третьего тысячелетия Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 56 - 58.

2 Анализ количественной и качественной структуры персонала (на примере ООО ГК «СУ - 10») Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Елесина Н.В. В сборнике: Наука третьего тысячелетия / Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 58 - 62.

3 Мотивация работников строительного предприятия / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Валишина В.В. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 60 - 63.

4 Оценка экономического эффекта от внедрения программ «Молодой лидер», «Эффективный менеджер» (на примере ООО «ГРАНЬ», Г. КАЗАНЬ) / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Махмутова А.С. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 78 - 81.

5 Формирование системы управления персоналом (на примере ЗАО ТАФ «АРХПРОЕКТ», Г. УФА) / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Латыпова Э.И. В сборнике: Интеллектуальный и научный потенциал XXI века Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 82 - 85.

6 К вопросу подбора оборудования в системах водоснабжения на основе технико - экономических показателей / Шеталина Е.В., Кузнецова Е.В. В сборнике: Наука, образование и инновации / Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович,. 2016. С. 91 - 95.

7 Восстановление зависимостей взаимосвязи параметров внешней газовоздушной среды предприятий нефтепереработки / Китаев С.В., Смородова О.В., Кузнецова Е.В. Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2016. № 6. С. 121 - 137.

8 Решения по энергосбережению при изменении конструктивных решений объектов водоснабжение и водоотведения / Зенцов В.Н., Асташина М.В., Кузнецова Е.В., Хайруллин В.А. Интернет - журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 3 (34). С. 28.

9 Формирование эффективной управленческой команды строительного предприятия / Кузнецова Е.В., Черникова А.А., Болгова А.С. В сборнике: Современные тенденции в экономике и финансах / Сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской заочной научно - практической интернет - конференции. Редколлегия: Л. И. Ванчухина (отв. редактор); Т. Б. Лейберт (зам. отв. редактора); Э. А. Халикова (отв. секретарь); Е. Р. Гильмханова. 2014. С. 107 - 109.

10 Организационные структуры управления предприятием / Елесина Н.В., Кузнецова Е.В. В сборнике: Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции (с международным участием). под общей редакцией А.И. Вострецова. 2014. С. 26 - 29.

11 Инновационное развитие предпринимательской структуры / Палиенко Ж.С., Кузнецова Е.В. В сборнике: Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции (с международным участием). под общей редакцией А.И. Вострецова. 2014. С. 40 - 43.

12 Оценка персонала как основа кадровой политики предприятия / Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. В сборнике: Наука третьего тысячелетия / Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 11 - 13.

13 В сборнике: Наука третьего тысячелетия / Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 124 - 126.

14 Снижение расчетной скорости движения, как способ сокращения затрат на строительство автомобильных дорог в условиях ограниченного финансирования / Мулюков М.Ю., Болгова А.С., Кузнецова Е.В. В сборнике: Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решенияСборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 223 - 224.

© А.А. Максимова

УДК 330

А.С. Манджиева
Студент ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский Федеральный университет»
e - mail: avelinaaam@mail.ru
Научный руководитель: Бресская Анастасия Евгеньевна
преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский Федеральный университет»
e - mail: nastya _ jm@mail.ru, г. Ставрополь, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА США В РЕФОРМИРОВАНИИ АУДИТОРСКОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье анализируется американский опыт организации и реформирования аудиторской деятельности в контексте будущей реформы российского аудита. Приводятся данные о количестве аудиторских организаций в США и России.

Ключевые слова: аудит, зарубежный опыт организации аудиторской деятельности, реформирование аудита.

Принятие законопроекта о внесении изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», в настоящее время находящегося на рассмотрении в Государственной Думе, может стать отправной точкой для начала реального реформирования аудиторского рынка в России [2] (далее - законопроект). По сути, положения законопроекта являются лишь комплексом неотложных мер по стабилизации ситуации на нем и решению его наиболее острых проблем.

Одними из приоритетных задач будущего регулятора аудиторской деятельности в лице Банка России в ближайшей перспективе станут разработка основных направлений реформы отечественного аудита и их практическое наполнение.

При этом необходимо выделить фактор, способный существенным образом повлиять на конечную эффективность реформирования российского аудита – анализ зарубежного опыта организации аудиторской деятельности и результатов реформ аудита с учетом того, что институт независимого аудита является неотъемлемой частью рыночной экономики.

Как известно, система регулирования аудиторской деятельности представлена двумя моделями. Первая получила распространение в континентальной Европе, где аудиторская деятельность строго регламентируется государством. До принятия действующей редакции Федерального закона «Об аудиторской деятельности» регулирование аудиторской деятельности в России основывалось на данной модели.

Сегодня же в стране наметилась тенденция к переходу на вторую модель регулирования аудиторской деятельности, принятую в англоязычных странах, прежде всего в США, где система регулирования аудиторской деятельности сочетает в себе как саморегулирование, так и элементы государственного регулирования и контроля за аудиторской деятельностью и значительна роль саморегулирования.

Можно предположить, что позиция Банка России в качестве будущего регулятора аудиторской деятельности будет основываться на сочетании двух названных подходов: с одной стороны, приверженности принципам саморегулирования в аудиторской отрасли, а с другой – ужесточения государственного регулирования и контроля за деятельностью аудиторских организаций, т. е. на смешанной модели регулирования аудиторской деятельности. И опыт США в этой связи весьма интересен при разработке концепции реформирования российского аудита.

Все аудиторские организации, осуществляющие аудит отчетности публичных компаний, подлежат регистрации при Совете по надзору за отчетностью публичных компаний (Public Company Accounting Oversight Board. PCAOB – независимый от профессии, подчиняющийся Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC), главному государственному органу по надзору и регулированию рынка ценных бумаг. Кроме того, в США существует Американский институт дипломированных присяжных бухгалтеров (AICPA), который выполняет три основные функции: непрерывное профессиональное обучение, определение профессиональных стандартов и правил, исследования и публикации. AICPA администрирует программу по осуществлению «проверок равными» аудиторских организаций, не связанных с аудитом эмитентов [5].

Нельзя не упомянуть о том, что в США на уровне отдельных штатов существуют так же профессиональные аудиторские объединения – общества дипломированных общественных бухгалтеров [9]. Однако представляется, что в российских реалиях в создании подобного уровня саморегулирования в субъектах Федерации нет практического смысла.

Деятельность, связанную с аудиторской, в США осуществляют более 45 тыс. компаний [5]. В стране более 3 млн. человек являются специалистами в области бухгалтерского учета, включая около 300 тыс. бухгалтеров, имеющих степень CPA (Certified Public Accountant) [4].

В России же организаций, которые имеют право на осуществление аудитосркой деятельности, 5 тысяч (таблица 1).

Таблица 1 – Количество аудиторских организаций и аудиторов в Российской Федерации на конец 2016 года

Организации	Количество, тыс.
Имеют право на осуществление аудитосркой деятельности – всего, в т. ч.	5
аудиторские организации	4,4
индивидуальные аудиторы	0,6
Аудиторы, всего, из них:	19,6
сдавшие квалификационный экзамен на получение единого аттестата	3,6

В 2010 году объем услуг, оказанных аудиторскими организациями, составил 49,1 млрд. руб., в 2016 году – 57,1 млрд. руб. Число аудиторских организаций за пять лет снизилось: 4,4 тыс. в 2016 году против 4,5 в 2010 году. В таблица 2 отражены данные по объему услуг, оказанных аудиторскими организациями

Таблица 2 – Объем услуг, оказанных аудиторскими организациями

Объем услуг, оказанных аудиторской организацией, млн. руб.	Доля в общем числе аудиторских организаций, %	
	2010	2016
Менее 1,5	39,5	39,6
1,5 - 3	22,1	21,1
3,0 - 9,0	25,8	26,4
9,0 - 70,0	11,6	11,9
70,0 - 1500	0,8	1
Более 1500	0,1	0,1

Развитие информационных технологий оказывает сильнейшее воздействие на развитие аудита в США, тем более что США являются мировым лидером по внедрению программного обеспечения по обработке больших объемов данных (Big Data) [3]. В настоящее время закладываются основы «аудита будущего», процедуры которого могут кардинально отличаться от процедур, известных на сегодняшний день. Аудиторские стандарты не предполагают тестирования 100 % всех трансакций заказчика. С применением информационных технологий, позволяющих осуществлять анализ большого объема данных, это становится реальностью. Такой анализ может способствовать лучшему пониманию бизнеса, определению главных областей риска и, как результат, повышению качества аудита.

Еще одна особенность рынка бухгалтерских и аудиторских услуг в США – его разнообразие. При этом в стране нет специализированных аудиторских компаний и специальной сертификации для лиц, стремящихся заняться аудиторской практикой. Наличие степени CPA позволяет осуществлять ее при соблюдении всех достаточно жестких требований к качеству данных услуг и организационным аспектам их предоставления. Кроме традиционных услуг по ведению бухгалтерского учета, налоговому консультированию и аудиту, перечень оказываемых услуг включает в себя финансовое и инвестиционное планирование, управление бюджетом для физических лиц, консультирование в области информационных технологий и некоторые юридические услуги. Стоит особо обратить внимание на то, что большинство мелких и средних коммерческих компаний в США уже передали все или большую часть учетных функций на аутсорсинг.

Применение информационных технологий в практике аудита позволит радикально повысить эффективность не только системы внутреннего контроля в аудиторской организации, но и эффективность государственной функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций. Качество аудиторского заключения будет определяться не только профессиональным уровнем и опытом аудитора, но и необходимостью выполнения всех аудиторских процедур согласно требованиям стандартов.

Можно предположить, что предстоящее принятие законопроекта о внесении изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» в определенной степени может вызвать кардинальное изменение структуры аудиторского рынка. Это особенно актуально ввиду некоего смещения целеполагания услуг, представленных на российском аудиторском рынке. Сегодня он фактически включает в себя рынки налогового и бухгалтерского консультирования, до сих пор, впрочем, не получившие полноценного развития. В результате различные комбинации разных видов услуг зачастую предоставляются заказчикам под видом обязательного аудита.

Неудачи с формированием институтов налоговых консультантов и профессиональных бухгалтеров явились одной из причин того, что на аудиторском рынке, в силу отсутствия у значительной части аудируемых лиц востребованности проведения аудита, содержание аудиторской проверки во многих случаях стало подменяться составом работ, не обеспечивающих достижение целей аудита – защиты общественных интересов. Предоставление под видом обязательного аудита иных услуг с различным целеполаганием и уровнем затрат стало сегодня основной причиной демпинга и недобросовестной конкуренции на российском аудиторском рынке. Выходом может стать ужесточение требований к субъектам аудиторской деятельности, которое потребует возврата к вопросам создания институтов налоговых консультантов и профессиональных бухгалтеров. Это позволит переориентировать на привычные рынки значительную массу аудиторов, оказавшихся.

Необходимо отметить также и то, что создание института профессиональных бухгалтеров позволило бы еще на один шаг приблизиться к решению вопроса об установлении адекватной ответственности лиц, причастных к составлению недостоверной бухгалтерской отчетности.

Зарубежная практика регулирования и организации аудиторской деятельности достаточно разнообразна. Порой в разных странах имеются взаимоисключающие подходы в регулировании тех или иных аспектов аудиторской деятельности, определяемые особенностями законодательства и сложившейся хозяйственной практики.

Реформирование отечественного аудита, учитывая его сегодняшнее состояние, потребует значительных усилий по его приведению в конкурентоспособное состояние. Использование же при этом лучшего зарубежного опыта и практики в российских условиях позволит существенно ускорить реализацию поставленных задач.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп.) // СПС «Консультант - плюс». – URL: http: // base.consultant.ru
2. Проект Федерального закона N 273179 - 7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части наделения Банка России полномочиями в сфере аудиторской деятельности)» // СПС «Консультант - плюс». – URL: http: // base.consultant.ru
3. Аналитический обзор рынка Big Data. URL: https: // habrahabr.ru / company / moex / blog / 256747 /
4. Кучеров А. В., Козичева Я. М. Особенности аудита за рубежом // Молодой ученый. — 2013. — №5. — С. 339 - 343.
5. Румянцева Е. Е., Ванстейн М. Развитие аудиторской деятельности в США: проблемы, поиски, решения. URL:https: // elibrary.ru / item.asp?id=22885540
6. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации – Сайт Министерство финансов Российской Федерации. URL: https: // www.minfin.ru / ru / perfomance / audit / audit _ stat / MainIndex / #

© А.С.Манджиева,2017

УДК 658.62.018

Мережко Ж. С.
Студентка 1 курса Магистратуры УГАТУ, кафедры менеджмента и маркетинга, Уфа.
zmerezhko@mail.ru

ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРОВ ПО КАЧЕСТВУ, СВОЙСТВАМ И СОСТОЯНИЮ

Содержание

Аннотация
Ключевые слова
МРЦМ (Мировой рынок цветных металлов). Исследование темы и определенных металлов с выводами
Список использованной литературы

Аннотация

· Мировой рынок цветных металлов является одной из крупнейших сфер на мировом товарном рынке со сложной структурой и большим количеством элементов.

· Структура стран потребителей и производителей цветных металлов отличаются, среди стран потребителей обычно представлены: Китай, Южная Корея, США и передовые страны ЕС. Среди стран производителей выделяются: Китай, США и Австралия.

· Среди факторов влияющих на рыночную конъюнктуру специфическим для рынка цветных металлов можно выделить фактор взаимосвязи роста объемов производства цветных металлов и роста объемов производства в связанных с ними отраслях.

· Существует огромное количество факторов влияющих на динамику ценообразования на мировом рынке цветных металлов, но особенно ярко влияют следующие факторы: высокие темпы развития наукоёмких отраслей, научно - технический прогресс, требования экологии, развитие транспорта и энергетики.

· Одной из самых важных тенденций в 21 веке является значительно укрепившаяся роль Китая, который сейчас является основной силой на мировом рынке цветных металлов. И в перспективе развивающиеся страны должны так же занять лидирующие позиции на мировом рынке цветных металлов.

· Так же в последние годы наблюдалась снижение цен на медь, алюминий и никель, однако в перспективе прогнозируется частичное восстановление цен на эти металлы.

· Физические объемы производства для рассматриваемых четырех металлов динамично растут. Что свидетельствует о наращивании производственных мощностей. И в перспективе объемы производства данных металлов будут только расти.

· Помимо основных тенденций были отмечены также падение содержания чистого металла в рудах, а значит и роста издержек с каждым годом, что может повлиять на

рост цен в будущем. И профицит в последние пять лет на мировых рынках меди и никеля.

· Россия обладает огромным сырьевым потенциалом и крупными игроками на мировом рынке цветных металлов, которые не только являются важными предприятиями для страны, но и поднимают уровень конкурентоспособности Российской Федерации в целом.

· На современном этапе развития экономики цветная металлургия России и ее компании производящие цветные металлы сталкиваются с рядом проблем, которые снижают прибыли компаний и понижают конкурентоспособность экспортной продукции на мировом рынке цветных металлов.

Ключевые слова

МРЦМ, металлы, цинк, никель, алюминий, медь.

МРЦМ. Исследование темы и определенных металлов с выводами

Мировой рынок цветных металлов является одним из наиболее важных и стратегически значимых рынков для крупнейших стран мира на сегодняшний день. Цветные металлы являются незаменимым сырьем во многих производствах, начиная от производства обычной упаковочной фольги, заканчивая высокотехнологичными спутниками и новейшими технологиями.

Россия занимает одну из лидирующих позиций на мировом рынке цветных металлов по запасам, добыче и производству цветных металлов. Цветные металлы занимают важную часть экспортируемых товаров РФ. Некоторые металлы являются стратегическим сырьем для России, поскольку занимают одни из первых мест по объемам запасов и уровню производства в мире. К ним относятся: никель, медь, алюминий, кобальт, титан, золото и другие.

Данная статья посвящена изучению мирового рынка цветных металлов и выявлению его современных тенденций, а так же выявлению современных проблем, с которыми сталкиваются российские компании и рекомендации по оптимизации их деятельности.

Тема работы является актуальной и перспективной для изучения. Мировой рынок цветных металлов занимает крупную долю в мировом рынке. Цветные металлы являются важным стратегическим сырьём, они применяются и в авиакосмической отрасли, и в машиностроении, и в медицине и в других областях. В некоторых областях цветные металлы незаменимое сырье. Рынок цветных металлов постоянно изменяется, поэтому анализ и понимание последних тенденций, позволяет сделать определенные прогнозы.

Целью данной работы является выявление особенностей и тенденций функционирования и развития мирового рынка цветных металлов в начале 21 века, а так же выявление существующих проблем российских производителей цветных металлов на мировом рынке цветных металлов и рекомендации отечественным производителям.

В соответствии с поставленной целью были сформулированы и последовательно решены следующие задачи:

– определение сущности и структуры мирового рынка цветных металлов в конце 20 начале 21 века;

– определение сущности и современной структуры потребления и производства на мировом рынке цветных металлов;

– установление факторов, влияющих на конъюнктуру рынка цветных металлов;

– установление факторов, влияющих на динамику ценообразования на отдельные цветные металлы на МРЦМ;

– выявление тенденций развития мирового рынка цветных металлов в начале 21 века;

- выявление актуальных проблем для российских производителей цветных металлов;

- предложение рекомендаций отечественным производителям, с учетом проведенного анализа.

Предметом исследования является мировой рынок цветных металлов. Объектом исследования являются его структурные элементы: мировые рынки меди, кобальта, титана, алюминия, никеля, цинка и других металлов.

Структура и логика работы была обусловлена поставленными целью и задачами.

Цветные металлы условно подразделяются на:

1) легкие (литий, магний, бериллий, алюминий, титан и др.), обладающие малой плотностью (до 5000 кг / м3);

2) легкоплавкие (ртуть, цезий, галлий, рубидий, олово, свинец, цинк и др.), имеющие низкую температуру плавления;

3) тугоплавкие (вольфрам, тантал, молибден, ниобий и др.), температура плавления которых более высокая, чем железа (1539 °С);

4) благородные (золото, серебро, металлы платиновой группы), обладающие высокой коррозионной стойкостью;

5) урановые - актиниды, используемые в атомной технике;

6) редкоземельные (РЗМ) (скандий, иттрий, лантан и лантаниды), применяемые в качестве присадок к сплавам других элементов;

7) щелочные (натрий, калий, литий и др.), не находящие применения в свободном состоянии (за исключением особых случаев, например в качестве теплоносителей в ядерных реакторах).

На развитие рынка оказывают влияние определенные факторы:

1) Природно - климатические
2) Экономические
3) Политические
4) Экологические

От природно - климатических факторов зависит структура размещения производств.

К экономическим факторам можно отнести факторы спроса и предложения, ценовой фактор, государственную поддержку.

Политические факторы так же оказывают влияние на развитие мирового рынка цветных металлов. Между странами могут быть как хорошие отношения, так и не очень.

Так же существуют еще и экологические факторы, которые являются очень важными в аспекте рынка цветных металлов, поскольку производство цветных металлов очень загрязняет окружающую среду. И поэтому во многих, в основном развитых, странах существуют определенные ограничения по пользованию природных ресурсов.

Объем торговли цветными металлами достаточно велик, он составляет 553,8 млрд. долларов. В международной товарной торговле на цветные металлы приходится примерно 3 % стоимостного объёма и 2,5 % тоннажа. Основная часть торговли цветными металлами (по стоимости) приходится на медь (43,5 %) и алюминий (24 %), намного меньший вес имеют никель (12 %), цинк (12 %) и другие металлы (в сумме 9 %).

Поэтому для дальнейшего рассмотрения будут выбраны эти четыре вида металлов: медь, алюминий никель и цинк, как наиболее торгуемые металлы на мировом рынке цветных металлов.

Рынок меди

Медь является крайне важным, и поэтому широко распространенным металлом на мировом рынке металлом среди цветных металлов, этот факт обуславливается ее относительной распространенностью и достаточно высокой электропроводностью.

Рынок алюминия

Вторым металлом по доли в общем объеме мировой торговли цветными металлами является алюминий. Как и медь, он хорошо проводит электричество, но помимо электропроводности алюминий еще и достаточно легкий, что делает его незаменимым в некоторых отраслях, таких как автомобилестроении и самолетостроении.

Рынок никеля

Как уже отмечалось ранее никель, следующий торгуемый металл на мировом рынке, после меди и алюминия. Никель используется в аэрокосмической промышленности, в медицине, производстве аккумуляторов и других областях, что делает его крайне ценным и популярным в использовании металлом, а в некоторых областях и вовсе незаменимым.

Рынок цинка

И четвертым, выбранным для исследования, металлом является цинк. Цинк используется для извлечения серебра и золота из черного свинца, а так же в медицине, производстве красок, шин и так далее. Поэтому цинк также очень важный и широко используемый металл.

Использование данных цветных металлов становится все шире, а масштабы производства с каждым годом растут. Если посмотреть на страны, которые производят данные цветные металлы, можно обратить внимание на Китай, который занимает по трем металлам (цинк, алюминий, никель) лидирующую позицию в производстве, а по меди находится на второй позиции, что свидетельствует о большой роли Китая на мировом рынке цветных металлов, как производителя. Также, очень важными производителями среди стран являются Австралия и США, которым так же принадлежат большие доли в производстве цветных металлов. Можно отметить, что среди стран потребителей превалируют Китай, США, Япония, Южная Корея и развитые страны Европейского союза, что свидетельствует о том, что потребление цветных металлов приходится, в основном, на развитые страны

мира, в которых и сконцентрирована значительная часть мирового производства электроники, машиностроения, которые требуют для производства большое количество цветных металлов. Рассмотрение крупнейших компаний, производящих данные цветные металлы, показывает, что в их состав входят крупнейшие российские, такие как: “Росал” и ГМК ”Норильский Никель”. Их присутствие в пятерке крупнейших производителей свидетельствует об определенных конкурентных преимуществах России на мировом рынке цветных металлов.

Факторы, влияющие на изменение конъюнктуры и динамику ценообразования на МРЦМ:

Как известно, рыночная конъюнктура характеризует ситуацию на мировом рынке в целом, на рынке отдельных товаров или на внутренних рынках стран. Она выступает как результат взаимодействия различных факторов, определяющих в каждый момент положение на конкретных рынках и обусловливающих направление, ход и результат коммерческой деятельности на этих рынках.

Существуют факторы, влияющие на общехозяйственную конъюнктуру. Их условно можно подразделить на две группы: постоянно действующие и временные.

К постоянно действующим факторам относятся:

- потенциалы стран: естественный (запасы природных ресурсов, климатические факторы); экономический (отраслевая структура, качественные и количественные характеристики производственных мощностей); демографический;
- международные и национальные системы и механизмы регулирования экономики в целом;
- политические особенности стран.

К временным факторам, влияющим на изменение конъюнктуры мирового рынка цветных металлов можно отнести, непредсказуемые, либо трудно предсказуемые процессы, например санкции в отношении российских производителей цветных металлов.

Как уже отмечалось выше, потенциалы стран являются одним из главных факторов, влияющих на изменение конъюнктуры мирового рынка цветных металлов.

В потенциалы стран входит естественный фактор, который один из важнейших. Это вполне объяснимо, поскольку от ресурсообеспеченности теми или иными металлами будет зависеть, будут ли страны их добывать вообще. Но так же следует учитывать и климатический фактор, поскольку иногда добыча полезных ископаемых может быть не целесообразна, то есть затраты будут превышать будущую прибыль. Так же можно

отметить, что переработка руды требует большого количества воды и энергии, то есть нужны крупные реки для осуществления этих процессов, поэтому перерабатывать металлы могут не все страны. [1, 2]

Следующий пункт потенциала стран - это экономический, то есть даже условие наличия ресурсов не гарантирует участия государства в мировой торговле цветными металлами. Поскольку некоторым, странам проще привлечь компании из других стран, для разработки их месторождений. Наиболее развитым странам проще начать добывать полезные ископаемые, даже не у себя на территории, поскольку возможностей больше чем у более бедных стран.

Так же не маловажным фактором является демографический фактор, который так же необходим для добычи, переработки продукции цветной металлургии.

Переходя к следующему фактору, международным и национальным системам и механизмам регулирования экономики в целом можно отметить, что данный фактор проявляется в фискальной сфере, то есть в налоговых законодательствах разных стран. Как, например, в России существует налог на добычу полезных ископаемых, который для цветных металлов составляет 8 % . И Россия не исключение, во многих добывающих странах существуют схожие налоги, что соответственно влияет на изменение конъюнктуры мирового рынка цветных металлов.

Что же касается политических особенностей стран, то здесь следует отметить, что некоторые страны попросту не торгуют друг с другом по исторически сложившимся причинам.

И переходя к факторам, которые носят непредсказуемый или трудно предсказуемый характер, можно вспомнить события последних двух лет, из - за которых многие страны ЕС, США и Мексика ввели санкции в отношении российских металлургических компаний. Вряд ли можно было предугадать данные события, поэтому данный фактор и является временным. И это отразилось на мировой конъюнктуре рынка цветных металлов, так как общехозяйственная и рыночная конъюнктура непосредственно взаимосвязаны.

Как уже отмечалось выше, общехозяйственная и рыночная конъюнктуры непосредственно связаны, поэтому факторы общехозяйственной конъюнктуры влияют на рыночную конъюнктуру.

К факторам рыночной конъюнктуры можно отнести следующие факторы: страновые, рыночные и отраслевые. Основными среди которых являются рыночные факторы, то есть спроса и предложения, уровня цен, условий конкуренции и так далее.

Таким образом, можно сделать определенные выводы в отношении факторов воздействующих на изменение конъюнктуры мирового рынка цветных металлов.

Во - первых, постоянные факторы носят экономический, природно - климатический и политический характер, поэтому повлиять на их воздействие достаточно трудно, исключением является политический фактор. Так же из - за воздействия этих факторов некоторые страны не добывают или не производят самостоятельно цветные металлы, из - за отсутствия необходимых ресурсов, будь то природные ресурсы, будь то человеческие или производственные ресурсы.

Во - вторых, про временные факторы можно отметить, что они так же существенно влияют на изменение конъюнктуры МРЦМ , но в отличии от постоянных они

воздействуют неожиданным образом, и поэтому справляться с результатами их воздействия достаточно проблематично.

В - третьих, выделяют факторы общехозяйственной конъюнктуры и рыночной конъюнктуры.

Так же можно выделить еще группу факторов, влияющих на динамику ценообразования непосредственно на мировом рынке цветных металлов:

- высокие темпы развития наукоёмких отраслей;
- научно - технический прогресс;
- требования экологии;
- развитие транспорта и энергетики. [3]

Несколько важнейших тенденций развития МРЦМ и рекомендации

К основным тенденциям развития МРЦМ в 21 веке можно отнести следующие:

- рост физических объемов производства рассмотренных цветных металлов;
- снижение цен на медь, алюминий и никель;
- возрастающая роль азиатских стран на мировом рынке цветных металлов.

Как уже отмечалось не однократно ранее, Россия занимает одно из лидирующих положений на МРЦМ и некоторые российские фирмы являются мировыми лидерами по добыче и производству определенных цветных металлов. Поэтому рассмотрение деятельности российских компаний на мировом рынке цветных металлов является крайне важной задачей для предложения рекомендаций и составления прогнозов для российских компаний. Все крупнейшие фирмы вы можете найти на просторах интернета.

Российские компании цветной металлургии в 21 веке сталкиваются с рядом проблем, основными из которых видятся:

- продажа сырья и полуфабрикатов, а не готовой продукции
- падение содержания металлов в добываемых рудах и низкий уровень добычи попутных металлов
- необходимость замены устаревшего оборудования и оборудования, не удовлетворяющего экологическим стандартам
- падение цен на основные виды цветных металлов.[2]

Рекомендации Российским компаниям

Во - первых, можно предложить более эффективно использовать ресурсы Российской Федерации, то есть изменить структуру экспорта продукции цветной металлургии. А именно снизить долю сырья и полуфабрикатов за счёт увеличения доли экспортируемой готовой продукции. Этого можно достичь за счет постройки большего количества предприятий, которые будут перерабатывать сырье в готовую продукцию. Так же государство может ввести экспортные пошлины, которые будут зависеть от степени обработки товаров цветной металлургии, поставляемых на экспорт, то есть максимальные пошлины будут предусмотрены на сырье, а минимальные на готовую продукцию.

Во - вторых, разработка новых месторождений и ориентация на первоклассных активах.

В - третьих, можно порекомендовать российским компаниям, вложить определенные средства в замену устаревшего оборудования. Это конечно вложения в долгосрочную перспективу, но данные вложения со временем должны окупить себя за счет сокращения издержек на производство, а значит соответственно роста прибыли предприятий. Так же можно порекомендовать добывать попутные металлы более широко, это конечно будет не

столь выгодно, как добыча целевых металлов, но все же будет приносить определенную выгоду.

В - четвертых, можно предложить российским компаниям ориентироваться не только на основного потребителя цветных металлов – на Китай, но и на растущие рынки, спрос со стороны которых на цветные металлы продолжает расти, такие как Индия, Индонезия и другие. Это позволит не так сильно ощущать падение спроса со стороны Китая на цветные металлы и быть менее зависимыми от него. Так же можно диверсифицировать рынки сбыта, выходя на рынки стран Центральной и Восточной Европы и стран СНГ, однако спрос со стороны этих рынков растет не такими быстрыми темпами, как со стороны стран азиатского региона.

Так же хотелось бы порекомендовать крупным металлургическим компаниям, не только сотрудничать с энергетическими предприятиями, но и порой приобретать их, для дальнейшего сокращения издержек на производство металлов, поскольку производство цветных металлов зачастую требует огромного количества электроэнергии и воды, как например, в производстве алюминия.

Список использованной литературы

1.Исмагилова В.С. Стратегический маркетинг в системе обеспечения экономической безопасности предприятия. - Уфа, 2002 – 207 с.

2. Кокушкина И.В., Воронин М.С. Международная торговля и мировые рынки: Учебное пособие. - СПб.: Техническая книга, 2007 - 592 с.

3. Константинов М. Провинции благородных металлов. - М.: Недра, 1991. 167 с.

© Ж.С. Мережко, 2017

УДК 338

Лобанова З.И.,
к.э.н., доцент
экономический факультет
ХГУЭП,
г. Хабаровск, Российская Федерация
E - mail: zoyalobanova@mail.ru
Меснянкина Е.А,
Студентка 2 курса
экономический факультет
ХГУЭП, Г.Хабаровск, Российская Федерация
E - mail: liza.mesnyankina.97@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО КАК ПОТРЕБИТЕЛЬ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация

В настоящее время рынок информационных услуг является наиболее динамичным и интенсивно развивающимся. Информационные услуги сегодня играют все более значимую

роль в экономике. Они позволяют повысить уровень социально - экономического развития, активизировать инвестиционные, инновационные, ресурсные и иные резервы и обеспечить совершенствование управления экономическими системами

Ключевые слова

Информация, информационный рынок , информационные товары, экономика потребления ,база данных.

Одной из наиболее характерных черт современного общества является принцип потребления. Каждый человек ежедневно пользуется теми или иными услугами в какой - либо сфере жизнедеятельности: экономической, культурной или духовной.

Современное общество существует как результат экономического и технического прогресса, и делает этот прогресс возможным. Нынешние технологии производства товаров, рассчитанных на широкое потребление, позволяют развиваться основам этого общества .

Современную экономику также можно назвать "экономикой потребителя" где не предложение формирует спрос, а напротив – спрос формирует предложение. Ежедневно люди потребляют огромное множество информационных услуг, начиная от проверки электронной почты и заканчивая банковскими переводами, используя такую всемирную услугу как Интернет.

С развитием крупномасштабного производства товары и услуги, потребляемые лишь очень немногими состоятельным людьми, стали доступны и простым обывателям. С момента вступления общества в эпоху информатизации, потребительство как явление, охватило почти все слои населения цивилизованного мира.

Рынок информационных продуктов и услуг (информационный рынок) – система экономических, правовых и организационных отношений по поводу создания , обмена и потребления продуктами интеллектуального труда на коммерческой основе.

Одной из основных черт современного общества является тот факт, что возникает новое информационное пространство, в котором формируются поддерживаются самые разные информационные сети: родственные, дружеские, профессиональные и т. д. Общение все больше смещается в Интернет, сотовую связь и виртуальный мир. Все это позволяет существенно интенсифицировать общение, расширить круг людей, вовлеченных в него.

Информационный рынок характеризуется определенным ассортиментом продуктов и услуг, условиями и ценами. В отличие от обычной торговли, здесь в качестве объекта купли - продажи используются информационные системы и технологии, различные лицензии, товарные знаки, различного рода информация и прочие виды информационных ресурсов.

Основным источником обслуживания информации в современном обществе являются базы данных, которые сочетают в себе потребителей информационных услуг, связи и отношения между ними.

База данных – совокупность связанных данных, правил, использования которых основаны на общих принципах описания, хранения и манипулирования данными.

Информационный бизнес, который на сегодняшний день считается наиболее прибыль и привлекательным, привлекает все больше и больше фирм и кампаний. Информационные потребности разных уровней растут у людей быстрыми темпами, что расширяет возможности информационного обмена, ведет к появлению все новых информационных продуктов, стимулирует развитие всех видов информационной деятельности.

Результатом информационной деятельности является продукт, который представляется на рынке в виде информационных товаров и услуг.

Помимо этого, ещё существуют и другие информационные товары, и услуги, которые не являются результатом информационной деятельности общества. Например, сюда можно отнести материальные компоненты, которые необходимы для производства, переработки, хранения и распространения информации.

Итак, можно сделать вывод, что информационное общество, которое существует по сей день, включает в себя различные информационно - правовые связующие. Каждый человек ежедневно вступает в контакт с обществом, пользуясь той или иной услугой: доступ в Интернет, поездка в автобусе. Наше общество настолько быстро развивается, что не всегда удается отслеживать все преобразования.

Нам предлагается огромное количество разнообразных товаров и услуг и люди пользуются ими. Анализируя наше общество можно увидеть, что основной тенденций в нашем поведении является психология, которая требует возникновение все новых и новых символических потребностей. Потребление является важным социально - культурными регулятором, способствующим дальнейшему развитию.

Однако, человек превращается в "потребительскую машину". Люди забывают о главном: что жизнь, это не совокупность окружающих их вещей, и социальная сеть, а стремление к новым знаниям, поиск нужных людей и построение семьи.

Таким образом, современное информационное общество имеет как достоинства, так и недостатки. Нужно переосмыслить и пересмотреть путь нашего развития, чтобы наша жизнь не строилась в виде погружения в мир многочисленных услуг.

Список используемой литературы

1. Агафонов А.Н. Формирование системы управления информационными услугами 2007. – 144 с.

2. Информационный рынок [Электронный ресурс] / Режим доступа: http: // 5ka.ru / 101 / 50955 / 1.html

3. Лазарев А.Н. Мировой рынок информационных услуг в условиях глобализации: 2011. – 403 с.

4. Корабейников И.Н. Сущностные характеристики и понятие информационной услуги // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2. С. 379 - 383.

© Меснянкина Е.А.,Лобанова З.И 2017

УДК 33 - 336

Я.В. Метелев
Студент 1 курса (Магистратура), НФИ КемГУ
г. Новокузнецк, РФ
E - mail: yaroslav.metelev@outlook.com

ОБЗОР ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕНТ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

В статье дается обзор примеров применения потоков платежей и финансовых рент в современной экономической науке. Дано определение финансовой ренты, приведены основные параметры финансовых рент. Рассмотрены публикации, описывающие применение рент в экономических системах государств, при анализе финансовых рынков и

при оценке эффективности инвестиционных проектов. В конце статьи делается вывод об актуальности и широком применении концепции рентных платежей в современной экономической науке.

Ключевые слова

Финансовые ренты, поток платежей, рентные отношения, резервный фонд, финансовый рынок, эффективность инвестиций.

Современные финансовые операции обычно подразумевают последовательность платежей во времени, например: выплата заработной платы, погашение задолженности в рассрочку, периодическое поступление процентов по вкладу и т. д. Такие последовательности называют потоками платежей. Членом потока называют отдельный элемент такого ряда. Введение этих понятий в финансовый количественный анализ произошло сравнительно недавно, что заметно расширило рамки и возможности последнего.

Финансовой рентой называется поток платежей, все члены которого положительны, а временные интервалы между платежами одинаковы. Использование в финансово - банковской операции условий, предполагающих выплаты в виде финансовой ренты, существенно упрощает их количественный анализ, а также позволяет применять стандартные формулы и таблицы значений многих коэффициентов, необходимых для финансовых расчетов.

Рента описывается следующими параметрами: период ренты — временной интервал между двумя последовательными платежами, срок ренты — время от начала первого периода ренты до конца последнего, член ренты — размер отдельного платежа, процентная ставка. При характеристике некоторых видов финансовых рент нужно указать дополнительные условия и параметры. Например, количество платежей в году, способ и частота начислений процентов, параметры, характеризующие закономерность изменения размеров члена ренты во времени. В практике применяют различные по своим условиям ренты.

Рентные платежи широко используются в финансовых системах различных государств, что подробно рассмотрено в статье А. В. Овчарова «Анализ использования ренты в финансовых системах зарубежных государств» [1]. В статье рассмотрен мировой опыт изъятия, аккумулирования и использования ренты в финансовой системе государства на примере формирования резервных фондов Норвегии, Венесуэлы, Омана и Аляски. Автором также рассматриваются основные инструменты по изъятию ренты за пользование природными ресурсами: налоги на прибыль; налоги на доход (роялти) или добычу, акцизы; бонусы и плата за пользование месторождением.

В публикации «Методические рекомендации по регулированию рентных отношений в системе государственных финансов» [2] А. В. Овчаров указывает усиление рентной составляющей в системе налогов, сборов и других обязательных платежей в сфере природопользования как оно из условий перехода к устойчивому развитию экономики Российской Федерации. Автор утверждает что, «Россия должна сделать ренту основным источником бюджетного дохода, тогда она сможет сохранить уровень этого дохода, отменив при этом все основные налоги, кроме акцизов».

Доктор экономических наук А. Б. Фельдман называет финансовую ренту «предпочтительным способом наращения богатства в постиндустриальном мире», о чем говорит название его публикации [3]. В статье говорится, что финансовые ренты являются «дополнительным источником сверхдоходов для мировых финансовых и биржевых центров, экспортеров капитала на наиболее выгодных условиях, игроков на фондовых рынках, стран, валюта которых выполняет функцию мировых денег». Концепцию финансовой ренты автор предлагает использовать как основу для исследования финансовых рынков. Таким образом выдвигается гипотеза о том, потоки платежей являются основой процессов, происходящих на финансовых рынках и рынках ценных бумаг. Показано, что с помощью этой концепции решаются задачи рационального налогообложения финансовых рынков.

В работе В. Д. Богатырева [4] финансовые ренты используются для оценки эффективности инвестиционных проектов. Для этого вводятся показатели чувствительности и эластичности простейшего критерия эффективности инвестиционного проекта при изменении рыночных параметров. Таким критерием выступает финансовая рента или дисконтированная стоимость равновеликих периодических финансовых платежей, когда капитал в количестве S денежных единиц будет возвращаться в конце каждого из n периодов с процентной ставкой i за период по методу сложного процента. Величина дисконтированной стоимости *P* таких платежей рассчитывается следующим образом:

$$P = S * \sum_{k=1}^{n} \frac{1}{(1+i)^k} = \frac{S}{i} * \left(1 - \frac{1}{(1+i)^n}\right) \quad (1)$$

Далее дифференцируя уравнение (1) по параметрам величины периодических платежей *S*, процентной ставке *i* и периоду инвестиций *n* получаем чувствительность дисконтированной стоимости к изменению этих величин. Для сравнения изменения различных показателей на величину финансовой ренты вводится показатель эластичности, определяемый из соотношений:

$$\varepsilon_S^P = 1,\ \varepsilon_n^P = -\frac{n * \ln\left(\frac{1}{1+i}\right)}{(1+i)^n - 1},\ \varepsilon_i^P = -i * \frac{\sum_{k=1}^{n} \frac{k}{(1+i)^{k+1}}}{\sum_{k=1}^{n} \frac{1`}{(1+k)^k}} \quad (2)$$

Каждое из этих уравнений (2) характеризует изменение финансовой ренты при однопроцентном изменении процентной ставки, размера платежей и числа периодов соответственно. Анализ этих уравнений показывает, что с ростом n происходит уменьшение, а с ростом *i* – увеличение всех функций чувствительности. При этом наибольшее влияние на изменение *P* оказывает (в сторону уменьшения) изменение процентной ставки *i*, а наименьшее – *n* (в сторону увеличения).

Далее в работе В. Д. Богатырева показано, что приведенные формулы позволяют с достаточной для практики точностью определять изменение финансовой ренты при изменении параметров. При этом точность расчетов увеличивается с уменьшением величины изменения параметров ренты.

Концепция финансовых рент, также называемых потоками платежей, широко используется в современном финансовом анализе, о чем свидетельствуют рассмотренные в данной статье публикации, показывающие применение рент в экономике. Рентные платежи

используются для формирования финансовых фондов государств. Потоки платежей являются основой процессов, происходящих на финансовых рынках. Финансовые ренты применяются при оценке эффективности инвестиционных проектов [5, 6].

Список использованной литературы

1. Овчаров А. В. Анализ использования ренты в финансовых системах зарубежных государств [Текст] / А. В. Овчаров // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки.. - Тула : Изд - во ТулГУ, 2014 г. - № 2. - С. 173 - 182.
2. Овчаров А. В. Методические рекомендации по регулированию рентных отношений в системе государственных финансов [Текст] / А. В. Овчаров // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. - Изд - во ТулГУ, 2014 г.. - 2. - С. 182 - 189.
3. Фельдман А. Б. Финансовая рента - предпочтительный способ наращения богатства в постиндустриальном мире [Текст] / А. Б. Фельдман // Имущественные отношения Российской Федерации. - Москва : Международная академия оценки и консалтинга, 2012 г. - 6. - С. 99 - 106.
4. Богатырев В.Д. Чувствительность и эластичность финансовой ренты при оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст] / В. Д. Богатырев // Управление большими системами: сборник трудов. - Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, 1998 г. - 1. - С. 17 - 21.
5. Вячкина Е. А. Теоретические основы применения методов дисперсионного анализа [Текст] / Е. А. Вячкина, Е. С. Вячкин, М. С. Чернышов // В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 15 - 17.
6. Вячкин Е. С. Модели, задачи и методы анализа временных рядов [Текст] / Е. С. Вячкин, Е. А. Вячкина, Э. Р. Ибрагимов // В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 12 - 13.

© Я.В. Метелев, 2017

УДК 331.101

К.В.Миронова
Студент 4 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ПЕРСОНАЛ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Номенклатура профессий, специальностей и квалификаций строительных рабочих устанавливается действующим «Единым тарифно - квалификационным справочником работ и профессий рабочих, занятых в строительстве и на ремонтно - строительных работах» (ЕТКС).

Согласно ЕТКС в строительстве 192 рабочие профессии, часть которых дополнительно подразделяется на отдельные специальности. По мере роста технической оснащенности строительства, внедрения индустриальных методов производства работ и развития специализации строительных организаций состав кадров рабочих изменяется: исчезают профессии, связанные е тяжелым физическим трудом, появляются профессии, требующие высокой квалификации, элементы инженерных знаний.

Для ведения строительства требуются рабочие с разным уровнем подготовки т. е. разной квалификации (разряда).

Производствственный разряд является показателем, определяющим степень сложности и качества многообразных по содержанию и профилю работ. Требования для присвоения тарифного разряда установлены в тарифно - квалификационном справочнике.

Присвоение или повышение разряда производится при условии потребности в специалистах данного разряда по представлению руководителя соответствующего структурного подразделения предприятия и на основании заявления рабочего и рассматривается квалификационной комиссией после проверки теоретических знаний и практических навыков.

Для рационального использования труда рабочих необходимо, чтобы каждый из них выполнял работу, соответствующую его квалификации, поэтому при осуществлении рабочих операций, требующих участия нескольких человек, рабочих организуют в звенья из двух, трех и более человек.

Из звеньев составляют специализированные или комплексные бригады рабочих, возглавляемые бригадиром — передовым высококвалифицированным рабочим, обладающим организаторскими способностями и пользующимся авторитетом у членов бригады.

При включении в состав укрупненной бригады мастера, руководство бригадой возлагается на мастера. Наряду с обычными трудовыми функциями по своей рабочей специальности и квалификации бригадир выполняет административные функции, связанные с руководством и организацией труда в бригаде.

Соотношение между размером заработной платы и разрядом рабочего устанавливается тарифной сеткой. Каждому разряду соответствует тарифный коэффициент, показывающий, во сколько раз оплата труда рабочего данного разряда выше оплаты труда рабочего первого разряда. Кроме нормирования по прямым нормам и расценкам при необходимости пользуются различными коэффициентами, в которых учитываются климатические, вредные и тяжелые условия труда. С учетом этих факторов определяется заработная плата.

В зависимости применяемой формы разделения и кооперации труда, а также профессионального состава рабочая бригада может специализированной или комплексной.

Специализированная бригада комплектуется из рабочих одной и той же или смежных специальностей, выполняющих однородные технологические процессы (например, бригада маляров, бригада каменщиков, бригада монтажников по монтажу стальных и железобетонных конструкций). Специализация в бригаде, благодаря многократному выполнению рабочими одних тех же операций, способствует быстрому приобретению производственных навыков и мастерства.

Комплексная бригада организуется из рабочих и звеньев с различной специализацией для выполнения комплекса технологически однородных, но взаимосвязанных работ

охватывающих весь цикл работ по возведению здания. Например, для монтажа крупнопанельных зданий привлекаются монтажники, сварщики, изолировщики, бетонщики, иногда и крановщики. В составе комплексных бригад могут быть организованы специализированные звенья по выполнению отдельных процессов или операций (звено штукатуров, звено электромонтажников и т.п.). В состав укрупненных комплексных бригад там, где это целесообразно по условиям строительного производства, включаются мастер и, другие инженерно - технические работники непосредственно занятые в производственном процессе данной бригады. Преимуществом комплексной бригады является заинтересованность всех рабочих в конечных результатах труда, что способствует большей согласованности и слаженности в работе.

Для полного использования возможностей коллективных форм организации и стимулирования в достижении его высокой производительности, максимальной экономии производственных ресурсов, развития чувства бережливости и хозяйского отношения к государственной собственности в государственных организациях применяется бригадный хозрасчет и подряд.

Заработная плата рабочих является одной из составляющих общей стоимости строительства здания или сооружения.

Профессия строительных рабочих определяется видом и характером выполняемых работ (бетонщики — бетонные работы, каменщики — каменные и т.д.).

Рабочие, имеющие ту или иную профессию, могут специализироваться на выполнении отдельных видов работ. Например, все рабочие, занятые на обслуживании строительных машин, имеют профессию машиниста. Однако у каждого из них может быть своя специальность например, машинист башенного крана, экскаватора и т.д.

Строительные рабочие проходят специальную подготовку и обладают знаниями и практическими навыками осуществления строительно - монтажных работ при возведении и ремонте зданий и сооружений, монтажа, ремонта и демонтажа оборудования, управления или обслуживания строительных машин, механизмов, перемещения грузов, обслуживания помещений.

Библиографический список

1 Оценка персонала как основа кадровой политики предприятия Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. В сборнике: наука третьего тысячелетия Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 11 - 13.

2 Адаптация новых сотрудников на предприятии как метод повышения эффективности использования человеческих ресурсовКузнецова Е.В., Болгова А.С., Палиенко Ж.С.В сборнике: наука третьего тысячелетия сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 124 - 126.

3 Оптимизация численности персонала строительного предприятия (на примере ооо «мегастроймонтаж», г. Уфа) Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Стовбыра Н.Д. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 136 - 140.

4 Динамика текучести кадров ооо ГК «СУ 10» Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Резяпова В.В. В сборнике: наука третьего тысячелетия Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 147 - 149.

5 Анализ системы профессионального обучения персонала Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Резяпова В.В. В сборнике: наука третьего тысячелетия Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 149 - 151.

6 Анализ ситуации на рынке труда в строительстве республики башкортостан Кузнецова Е.В., ШаймардановаА.А. В сборнике: наука третьего тысячелетия Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 167 - 169.

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

8 Формирование стратегии управления человеческими ресурсамиКузнецова Е.В., Шкалей М.А.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.

9 Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом Кузнецова Е.В., Дереза К.К. В сборнике: современные технологии в мировом научном пространстве Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 22 - 26.

10 Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий по сокращению текучести персонала Кузнецова Е.В., Дрейман А.А., Болгова А.С.В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 275 - 277.

11 Современные методы организации труда на предприяти Кузнецова Е.В., Дрейман А.А. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 277 - 279.

12 Эффективность внедрения кадрового консалтинга в строительстве (на примере ооо «су - 10», г.уфа) Кузнецова Е.В., Надточаев В.А. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 279 - 281.

13 Анализ источников и путей покрытия потребности в персонале (на примере ооо гк «су - 10») Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Елесина Н.В. В сборнике: НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 56 - 58.

14 Анализ количественной и качественной структуры персонала (на примере ООО ГК «СУ - 10») Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Елесина Н.В. В сборнике: НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 58 - 62.

15 Мотивация работников строительного предприятия Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Валишина В.В. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 60 - 63.

16 Формирование системы управления персоналом (на примере ЗАО ТАФ «АРХПРОЕКТ», Г. УФА) Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Латыпова Э.И. В сборнике: Интеллектуальный и научный потенциал XXI века Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 82 - 85.

17 Формирование эффективной управленческой команды строительного предприятия Кузнецова Е.В., Черникова А.А., Болгова А.С. В сборнике: современные тенденции в экономике и финансах Сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской заочной научно - практической интернет - конференции. Редколлегия: Л. И. Ванчухина (отв.редактор); Т. Б. Лейберт (зам. отв. редактора); Э. А. Халикова (отв. секретарь); Е. Р. Гильмханова. 2014. С. 107 - 109.

© К.В.Миронова

УДК 336.1.07

А.А. Мокеева
П.В. Красовская
студентки 4 курса УлГТУ,
г. Ульяновск, РФ
E - mail: Nastyu _ mok@mail.ru

ГОСТЕВ БОРИС ИВАНОВИЧ

Аннотация

Актуальность данной статьи состоит в том, что до сих пор рассматриваются проблемы внедрения достижений финансовой науки в практику деятельности финансовых органов и специалистов в области финансов.

Ключевые слова: Гостев, политик, министр финансов, бюджетный дефицит

Борис Иванович Гостев родился 15 сентября 1927 года в Москве в семье служащего. В 1951 году окончил Московский технологический институт легкой промышленности (ныне - Академия легкой промышленности) по специальности инженер - экономист.

Основные события: С 1953 года на руководящей административной работе в аппарате Министерства легкой промышленности СССР, Калининского СНХ, Госэкономсовета и Госплана СССР. Член КПСС с 1954 года. С 1963 года в аппарате ЦК КПСС. В 1966 – 1975 годах – 1 - й заместитель заведующего отдела, в 1975 – 1982 годах заведующий Отделом плановых и финансовых органов ЦК КПСС. С 1971 по 1976 годы – член ЦРК КПСС. С 1981 года член ЦК КПСС (с 1976 года кандидат). В 1982 – 1985 годах – 1 - й заместитель заведующего отдела, с августа 1985 года заведующий Экономическим отделом ЦК КПСС. С 13 декабря 1985 года по 7 июня 1989 года министр финансов СССР. Позже на

преподавательской работе – профессор кафедры финансов Академии бюджета и казначейства Минфина РФ. Депутат Верховного Совета СССР 10 и 11 созывов. Награжден орденом Ленина, орденом Октябрьской Революции, тремя орденами Трудового Красного Знамени и медалями. К 70 - летию, 15 сентября 1997 года, за заслуги перед государством награжден Почетной грамотой Правительства РФ.

Занятия в постсоветские годы: профессор Академии бюджета и казначейства, с 2003 года - на пенсии

Самые дорогие награды: ордена Ленина, Октябрьской Революции, три ордена Трудового Красного Знамени и медали. Все награды, каждая по - своему, дороги.

Увлечения: литература и искусство, особенно изобразительное, шахматы, активный отдых на даче

В 1953 году переведен в Министерство легкой промышленности, трудился экономистом, начальником отдела, затем начальником отдела труда и заработной платы министерства. Познал методы аппаратной работы. В 1954 году принят в члены КПСС.

Надо отметить, что в этот период шло непрерывное перетряхивание министерств - то их соединяли, то разделяли. Закончилось дело ликвидацией в 1957 году отраслевых министерств, переходом к управлению экономикой по территориальному принципу.

Плановое ведение народного хозяйства - важнейшее преимущество общества с общественной собственностью - социализма. Планирование народного хозяйства началось с разработки в 1919 году плана электрификации страны. В феврале 1921 года был создан Госплан.

Сбалансированность народно - хозяйственных планов - главный метод деятельности Госплана. Отсутствие такой сбалансированности - путь к инфляции, пустым полкам в магазинах.

Государственный бюджет фактически был дефицитным, дефицит покрывался кредитными заимствованиями из Государственного банка. Об этом впервые открыто было заявлено на сессии Верховного Совета СССР в докладе о проекте бюджета на 1989 год. Денежные доходы населения не были сбалансированы с их товарным покрытием, что отражалось на удовлетворении спроса населения, положении в торговле, раскручивании инфляционных процессов. Проблема оздоровления финансов, денежного обращения, обеспечения сбалансированности доходов и расходов государственного бюджета была поставлена в центр практической деятельности министерства. Со всей остротой стал вопрос о переходе в хозяйствовании на полный хозрасчет и самофинансирование, необходимости радикального изменения в самом финансово - экономическом механизме, который был излишне зарегламентирован, часто опирался на волевые решения. Многие годы роль финансов в управлении экономикой необоснованно принижалась. На всех уровнях снизилась ответственность за рачительное ведение хозяйства, выполнение финансовых планов и обязательств перед государством, возросли убыточность и размеры дотаций.

За время работы Гостева в Министерстве финансов было принято и исполнено три государственных бюджета страны. За этот период финансовое положение несколько улучшилось. Более высокими темпами стала расти прибыль, снизилась себестоимость продукции, ускорилась оборачиваемость оборотных средств. Активнее пошел процесс укрепления финансового положения основного звена общественного производства - предприятий, объединений, колхозов и совхозов. В их распоряжении оставалось 70 процентов сверхплановой прибыли. Вместе с тем нужно прямо сказать, что коренного оздоровления финансового положения не произошло. Государственный бюджет остался дефицитным, расходы росли быстрее доходов. Усилились тенденции опережающего роста средней заработной платы по сравнению с ростом производительности труда. А это означало проедание национального дохода. Бюджетный дефицит, необоснованный рост доходов населения, отставание в развитии производства товаров народного потребления обусловили критический размер эмиссии денег, раскручивалась инфляция, начался процесс стихийного роста цен. Переполнение каналов денежного обращения привело к разрегулированию потребительского рынка, острому дефициту многих товаров народного потребления, к пустым полкам в магазинах. До крайне низкого уровня снизились товарные запасы в торговле и промышленности.

В чем же причина такого положения? Главное, что удалось - ускорить темпы экономического развития, добиться повышения эффективности в использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Намеченная перестройка происходила больше на словах, чем на деле. Тяжелым грузом на экономику и финансы давили оборонные расходы, которые равнялись военным расходам США при меньшем почти в два раза национальном доходе.

Оценивая деятельность Гостева на посту министра финансов, следует отметить, что он, как и его предшественники, исправно выполнял все партийные указания. Однако во второй половине 80 - х годов в стране резко ухудшилась экономическая ситуация, что не могло не отразиться и на финансовом состоянии. В результате на состоявшемся 26 апреля 1989 года итоговом заседании СМ СССР в числе наиболее обострившихся проблем наряду с состоянием потребительского рынка были названы вопросы денежного обращения и финансов, включая нарушения в сфере финансовой дисциплины. По итогам деятельности за 1988 год негативные тенденции в финансовой сфере проявились в появлении бюджетного дефицита, перенасыщении платежными средствами денежного оборота, несбалансированности расчетов в иностранной валюте, резком отставании выпуска товаров народного потребления и предоставления услуг населению от роста их денежных доходов.

Список использованной литературы:

1.Федоров Б. Г. Все Министры финансов России и СССР 1802 - 2004, –С. 56 - 63.

2. Шитов В.Н. История Российского министерства финансов в лицах его руководителей. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – С. 70 - 71.

3.Мациевский Н.С. Теневая Россия: истоки, сущность, причины, последствия – С. 124 - 130.

© А.А. Мокеева, П.В. Красовская

УДК 65.014.1

А.Ф.Молчанова,
студентка 3 курса факультета корпоративной
экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
Научный руководитель: Э.С. Боронина
к.э.н., доцент кафедры «Корпоративного
управления и финансов»
Новосибирского государственного университета
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ СОЦИАЛЬНО - КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ

Аннотация

В данной статье представлен анализ действующей организационной структуры на примере ООО «Киносити», рассмотрены ее достоинства и недостатки. Также предложены варианты развития и модернизации функционирующей ОСУ.

Ключевые слова:

Организационная структура управления, направление совершенствования, дивизиональная, линейно - функциональная структура

По мнению авторов монографии «Эволюция публичной отчетности: от финансовых форм до интегрированных отчетов по устойчивому развитию» на данном этапе развития экономики под воздействием глобализации повышается ответственность бизнеса перед обществом [1,стр.3]. Ответственность проявляется, прежде всего, в производстве достаточного количества продукции и услуг, качество которых соответствует всем обязательным нормам. Другими словами, для того, чтобы компания могла выполнять свои обязательства перед обществом, она должна успешно функционировать. Исторические успехи организаций на 80 % определяются эффективностью управления.

Получается, что главной причиной кризиса компаний является невнимание к организационной структуре управления [4].

В условиях постоянно меняющейся внешней среды перед любым предприятием стоит вопрос совершенствования организационной структуры управления.

Организационная структура управления – это совокупность управленческих звеньев, расположенных в строгой соподчиненности и обеспечивающих взаимосвязь между управляющей и управляемой системой [3].

Рассмотрим варианты совершенствования организационной структуры управления на примере ООО «Киносити».

В данной фирме действует линейно - функциональна ОСУ.

Линейно - функциональная ОСУ предусматривает при различных звеньях линейной структуры наличие соответствующих функциональных подразделений. То есть, в ООО «Киносити» существуют линейные подразделение, такие как, отдел репертуарного

программирования и отдел F&B. На ряду с линейными подразделениями существуют и функциональные: финансовый отдел, отдел рекламы и маркетинга и так далее.

В теории к недостаткам действующей ОСУ относятся [5]:

– слабые взаимодействия по горизонтали;

– недостаточно четкая ответственность подразделений;

– чрезмерное развитое взаимодействие по вертикали, конкуренция и конфликты по ресурсам;

– конкуренция и конфликты по ресурсам.

– На практике в рассматриваемой организации следующие недостатки:

– излишняя централизация;

– конфликты за ресурсы между филиалами;

– недостаток полномочий у филиалов;

– невозможность эффективно контролировать деятельность филиалом из - за большой удаленности.

Так как филиалы ООО «Киносити» стремятся к возрастающей независимости имеет место внедрение дивизиональной ОСУ на данном предприятии.

Дивизиональная ОСУ — это структура, построенная на принципе децентрализации. Данная ОСУ состоит из подразделений дивизионов, которые обладают высокой степенью самостоятельности, и несут ответственность за результаты своей деятельности. Существует несколько видов дивизиональных структур: дивизионально - продуктовая, дивизиональная структура, ориентированная на потребителя и региональная структура [5].

К достоинствам дивизиональной ОСУ относится: гибкость, оперативность в принятии решений, междисциплинарный подход в реализации решений и ориентация на новые рынки [5].

К недостаткам данной ОСУ относится: разница интересов, растущие затраты на управление, многоуровневая иерархия, возникающая в самих подразделениях [5].

Конкретно для ООО «Киносити» применим такой тип дивизиональной ОСУ, как региональная, так как филиалы Киносити расположены в трех регионах России.

Во - первых, дивизиональная организационная структура является более гибкой и позволяет организации ориентироваться на новые рынки.

Во - вторых, переход от линейно - функциональной структуре управления к дивизиональной обеспечит рост качества сервиса в кинотеатрах, улучшение качества услуг, соответственно и рост положения предприятия на рынке.

Также, по мнению автора статьи «Элементы системы внутреннего контроля для целей повышения достоверности публичной отчетности организации» Борониной Э.С., «контроль является неотъемлемой функцией, обеспечивающей нахождение объекта управления на выбранной траектории развития» [2, стр. 3]. Введение дивизиональной ОСУ поможет справиться с проблемой эффективности контроля. Из - за недостатка полномочий у филиалов в рассматриваемой организации данная функция управления реализуется не в полной мере.

Таким образом, совершенствование организационной структуры управления является неотъемлемым элементом развития любой организации. Переход от линейно -

функциональной к дивизиональной ОСУ обеспечит ООО «Киносити» эффективное управление в динамичной среде, требующей оперативного принятия решений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1 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: монография / Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ». - 2016. – 260 с.

2 Боронина Э.С. Элементы системы внутреннего контроля для целей повышения достоверности публичной отчетности организации: научная статья / Сибирская финансовая школа. - 2016. - №1 (120) – С. 110 - 114

3 Баринов В. А. Организационное проектирование: Учебник / В. А. М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. – 384 с.

4 Совершенствование организационной структуры управления // Современные проблемы науки и образования — информационный портал [Электронный ресурс] URL: https: // www.science - education.ru / ru / article / view?id=1830 (дата обращения 25.11.2017)

5 Шеметов П.В. Менеджмент: управление организационными системам: учебное пособие / Шеметов П.В., Никифорова Л.Е., Петухова С.В. – 7 - е изд., стер.М.:Издательство «Омега - Л», 2014. - 407 с.

© Молчанова А.Ф.

УДК 331

И.З. Муратгазиев
Студент 2 курса
Э.Э. Муждабаева
Студентка 2 курса
ФГАОУ ВО “Крымский Федеральный Университет им. Вернадского”,
г. Симферополь.

ПРЕИМУЩЕСТВА CRM - СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

На сегодняшний день большинство компаний оптимизировали ключевые бизнес - процессы и системы, а также автоматизировали их. Основываясь на опыте развитых стран, доказано, что с помощью концепции CRM эффективность работы с клиентами значительно увеличивается.

Используя концепцию CRM, компания получает полную информацию о своих клиентах и об их потребностях, что позволяет подробно изучить вашу целевую аудиторию.

Для того, чтобы вся информация о клиентах и их покупках хранилась в одном месте, компания разрабатывает CRM - систему.

Что такое CRM - система? CRM - система (Customers Relationship Management) – это программное обеспечение, которое позволяет управлять отношениями с клиентами [1, с.10]. CRM - подход к управлению взаимоотношениями с клиентами, в котором главным

элементом бизнеса является клиент и его потребности имеют наивысший приоритет для компании. Такой подход улучшает качество обслуживания и повышает лояльность клиентов.

Благодаря хранению информации о клиентах и их покупках в одном месте, можно будет улучшить сферу обслуживания. Это позволит быстро просмотреть статус заказа, платежную информацию, узнать о причинах возврата и так далее. Благодаря этому, можно легко сэкономить время и быстро реагировать на потребность покупателя.

Программное обеспечение поможет и в отделе маркетинга. С помощью качественного анализа можно будет продумывать маркетинговые шаги. Это значительно повысит их эффективность. С помощью CRM - системы, которая фиксирует каждый заказ, легко понять, чего хочет клиент и предоставить ему это по привлекательной цене. Кроме того, можно будет разработать индивидуальные программы, которые будут стимулировать покупателя к размещению заказов.

CRM - система поможет отделу маркетинга решить следующие задачи:

- помогает в управлении внутренними коммуникациями (облегчает общение между сотрудниками, позволяет составлять графики, планировать встречи, задачи);
- позволяют управлять лидами (определять потребности старых и новых клиентов, отслеживать источники, благодаря которым получен каждый лид);
- помогает в управлении продуктами (в одном месте будет собрана вся информация о продукте, ее можно разделить на группы, и объединить записи по различным критериям);
- позволяет управлять мероприятиями (планирование бюджета, установление сроков, назначение сотрудников, учет отзывов клиентов, отчетность и оценка эффективности);
- помощь в управлении кампаниями (моделирование маркетинговых мероприятий, определение их целей, аудитории, этапов);

Преимуществами CRM - системы являются:

- Работа с уже имеющимися клиентами. Затраты на привлечение нового клиента намонго больше, чем на удержание уже имеющегося.
- Эффект сарафанного радио. Клиент, чьи потребности были удовлетворены, который остался доволен сервисом, расскажет о компании своему окружению [2, с.45].
- Увеличение дохода. При удержании клиентов, которые интересовались продукцией компании , на 5 % прибыль компании увеличивается на 50 - 70 % .
- Повышение конверсии. После внедрения CRM у предприятия значительно повышается конверсия, следовательно затраты на рекламу и продвижение сокращаются и могут использоваться для усовершенствования самого продукта, улучшения качества.

Таким образом, можно сделать вывод, что CRM является одним из подходов ведения бизнеса, где все процессы и их оптимизация строится вокруг клиента. С помощью такой концепции, предприятие хорошо знает свою целевую аудиторию, следовательно может чётко сформулировать стратегию развития предприятия, а также сохранить предприятие от больших невыгодных затрат на рекламу и продвижение.

Список используемой литературы:

1) Черкашин П.А., Готовы ли вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) – Москва: Интуит, 2010 – 387 с.

2) Голышева Е., Сорокин М., Кудинов Алексей., CRM: практика эффективного бизнеса / А. Кудинов, М. Сорокин, Е. Голышева. – 1С ФИРМА, 1С - Паблишинг, Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 461с.

© И.З. Муратгазиев, Э.Э. Муждабаева, 2017

УДК 658.5.011

Е.В. Кузнецова
К.т.н., доцент кафедры ЭНГП
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
Г.Р. Муслимова
Студент 4 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
г. Уфа, РФ

УЧЕТ РИСКОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС – ПЛАНА

Аннотация

Как известно, даже самый хороший план не дает сам по себе гарантии успеха. Его надо уметь претворить в жизнь. И здесь особое значение приобретает учет всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации проекта сейчас или в перспективе. Грамотный и точный анализ проектных рисков, отраженный в бизнес - плане на этапе предварительных переговоров с инвесторами, говорит о компетентности инициатора проекта и оказывает благотворное влияние на результаты дальнейших переговоров.

Ключевые слова:

Предпринимательская деятельность, коммерческий риск, заемные средства, причины рисков, финансовый менеджмент.

В практике предпринимательской деятельности существует множество рисков. Предусмотреть все, конечно, невозможно, но самые значимые из них должны найти отражение в проекте. Основная задача предпринимателя - определить возможный риск количественно и выбрать тот вариант, который больше всего соответствует выбранной предприятием стратегии риска, иными словами, провести анализ рисков.

Анализ рисков начинается с выявления источников и причин их возникновения; при этом важно определить, какие источники являются преобладающими, чтобы сосредоточить на них внимание.

По источнику возникновения различают риски:

– собственно хозяйственные;
– связанные с человеческим фактором;
– обусловленные природными явлениями.

По причине возникновения выделяют риски:

– неопределенности будущего;
– непредсказуемости поведения партнеров;
– недостатка информации

Коммерческий риск возникает в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Истоки этого риска - снижение объема реализации вследствие негативного изменения конъюнктуры рынка, повышение закупочной цены материалов, рост издержек обращения, потери товара в процессе обращения.

Финансовый риск возникает в области отношений предприятия с банками и другими кредиторами. Финансовый риск деятельности компании определяется отношением заемных средств к собственным. К финансовым рискам можно отнести инфляционный риск - риск обесценивания денег при инфляции, риск упущенной выгоды, риск снижения доходности проекта. Риск и доходность в финансовом менеджменте и анализе рассматриваются как две взаимосвязанные категории.

Производственный риск связан непосредственно с производством продукции и оказанием услуг. Среди причин возникновения такого вида риска - снижение размеров производства, рост материальных и других затрат, уплата повышенных процентов, налогов и отчислений, перспектива неполучения средств за отгруженную продукцию, риск возврата или отказа покупателя от полученной и оплаченной продукции, рост издержек обращения, социальные факторы.

Структура раздела бизнес - плана, в котором описываются риски, может выглядеть следующим образом.

– выявление всей совокупности и типов рисков - определение удельного веса каждого простого риска, определение вероятностей появления риска, подсчет рисков по каждому типу;

– организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.

Необходимо отметить, что сам риск не всегда следует связывать именно с потерей, «риск также означает, что собственник может получить больше, чем ожидает». Ключевой для предпринимательской деятельности можно считать идею о том, что «доходность и риск изменяются в одном направлении, то есть пропорционально друг другу». И именно на этом его свойстве основан так называемый венчурный бизнес, что заставляет предпринимателей воспринимать его в позитивном ключе и вкладывать в него свои средства. От уровня риска в нем зависит и возможность получения большей прибыли, это своего рода компенсация степени рисковости предприятия.

Список использованной литературы:

1. Дубровин, И.А. Бизнес - планирование на предприятии: Учебник. 2 - е изд. / И.А. Дубровин. — М.: Дашков и К, 2016. — 432 с.

2. Орлова, П.И. Бизнес - планирование: Учебник для бакалавров, 2 - е изд., перераб. и доп.(изд:2) / П.И. Орлова. — М.: ИТК Дашков и К, 2016. — 288 с.

3. Халиуллин Р.Р., Кузнецова Е.В. Экономическая целесообразность применения современных материалов // Аллея науки. 2017. Т.4. №10. С. 468 - 473.

3. 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.

© Е.В. Кузнецова, Г.Р. Муслимова, 2017

УДК 33

Кузнецова Е.В.
К.т.н., доцент ЭНГП, УГНТУ, г. Уфа, РФ
Мустафина Л.А.
Студент 4 курса УГНТУ, ИНБ, г.Уфа, РФ

СРАВНЕНИЕ СТРУКТУРЫ БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация

В данной статье сравниваются структуры бизнес - планирования в Российской федерации и за рубежом. Рассматриваются форма составления бизнес - плана UNIDO и американский бизнес - план, их структура.

Ключевые слова:

Бизнес - план, структура бизнес - плана, сравнение структуры бизнес - плана.

В условиях рыночной экономики успешное функционирование любого хозяйствующего субъекта невозможно без эффективного планирования его деятельности.

Содержание и объем бизнес - плана зависят от многих факторов: вида, направлений и масштабов деятельности предприятия, конкретных целей составления бизнес - плана. Он должен актуализироваться.

Бизнес - планирование осуществляется в несколько этапов:

- постановка цели, структуры и порядок разработки бизнес - плана;
- бизнес - идея и бизнес - проект;
- титульный лист, содержание, резюме бизнес - плана;
- план маркетинга;
- план производства и продаж;
- организационный план;
- план рисков;
- финансовый план и финансовая стратегия.

Российская практика бизнес - планирования основана во многом на использовании зарубежного опыта. Это объясняется тем, что к началу 90 - х годов XX века в России возникла необходимость в разработке бизнес - плана - новой для российских условий формы внутрипроизводственного планирования. В настоящее время в России наиболее известны следующие основные западные методики по разработке бизнес - планов:

- методика UNIDO;
- методика фирмы «Goldman, Sachs&Co»;
- методика фирмы «Ernst&Young».

Рассмотрим форму составления бизнес - плана UNIDO и американский бизнес - план. Главной целью деятельности организации UNIDO является достижение всеобщего высокого развития, поддержка стран с развивающейся и переходной экономикой.

В таблице 1 представлены структуры бизнес - планов по стандарту UNIDO и типовому американскому бизнес - плану

Таблица 1 – Структура бизнес - планов по стандарту UNIDO и типовой американский бизнес - план

Бизнес - план по стандарту UNIDO	Типовой американский план
Резюме	Титульный лист
Описание отрасли и компании	Вводную часть, основные положения предлагаемого проекта
Описание услуг (товаров)	Анализ положения дел в отрасли
Продажи и маркетинг	Существо предлагаемого проекта
План производства	Производственный план
Организационный план	Организационный план
Финансовый план	оценку риска
Оценку эффективности проекта	Финансовый план
Гарантии и риски компании	Приложение
Приложение	

Подход к построению типового бизнес - плана, предложенный экспертами UNIDO, более удобный. Он позволяет специалисту, создающему этот документ, не упустить существенных моментов в описании текущей или планируемой деятельности предприятия и представить результаты в виде, наиболее подходящим для восприятия финансистами. Система, созданная специалистами UNIDO, имеет преимущество перед отечественными разработками — она по определению соответствует методике, которую используют в работе крупнейшие зарубежные инвестиционные институты. Также, при необходимости ее можно видоизменить под конкретный проект.

При рассмотрении специфики бизнес - планирования в США можно выявить следующее: большое распространение получает теория, связанная с ориентацией на максимизацию ценности фирмы, исходящая из того, что ни прибыль, ни рентабельность, не вправе рассматриваться в качестве критерия эффективности деятельности предприятия. Разработка бизнес - планов компаний США осуществляется, как правило, с привлечением специалистов, экспертов и консультантов. И это приветствуется инвесторами.

Таким образом, структура российского бизнес - плана отличается от типичной западной, но важно то, что она не противоречит западным требованиям к бизнес - планам, поскольку в ней есть все основные принятые в западной практике элементы, и в то же время она дополнена и адаптирована к условиям более специфической российской деловой среды.

Список использованных источников:

1 Баринов, В.А. Бизнес - планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2013. — 256 с.

2 Халиуллин Р.Р., Кузнецова Е.В. Экономическая целесообразность применения современных строительных материалов // Аллея науки. 2017. Т. 4. № 10. С. 468 - 473.

3 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.

© Кузнецова Е.В., Мустафина Л.А.

УДК 338

Д.Д.Мухаметзянова
ассистент ФГБОУ ВПО «КазГАСУ»
г. Казань, РФ
E - mail: mdd2112@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

Одной из основных функций инновационного процесса является коммерциализация инноваций. Коммерциализация является результатом успешной инновационной деятельности, которая была выведена на рынок и сформировала устойчивые финансовые потоки. В настоящее время, проведено мало исследований, влияющих на коммерциализацию инноваций. В статье рассмотрены основные проблемы коммерциализации инновационных проектов на российском рынке, а также приведен опыт зарубежных стран в данной области. Результаты исследования могут быть полезны при реализации инновационных проектов.

Ключевые слова:

Коммерциализация, инновации, инновационный проект, финансирование.

На данном этапе развития инновационной экономики Российской Федерации, все чаще встает вопрос о реализации инновационных проектов, как главным условием модернизации экономики. Одним из основных факторов повышения эффективности работы исследовательских коллективов является коммерциализация инновационных проектов, выступающая необходимым условием развития любой организации и приводящая к формированию устойчивых финансовых потоков. В России, как и за рубежом, инновационная активность является одним из самых рискованных видов деятельности. В реальных условиях, от процесса создания идеи до ее внедрения на рынок и получения дохода проходит в среднем три - четыре года, более короткие сроки крайне редки. В таких условиях шансы на осуществление коммерциализации инновационных проектов малыми и средними предприятиями стремительно снижаются и приближаются к нулевым показателям. Основными причинами являются невостребованность инноваций и новых технологий на открытом рынке, а также отсутствием должной государственной поддержки. Безусловно, существуют и внутренние причины сокращения научного потенциала, к таким можно отнести уменьшение объемов исследований и финансирования, что приводит к снижению результативности научных исследований.

К сожалению, на данный момент в России не существует четких критериев, которые определяли бы предприятий, как инновационные, а так же не ведется федеральный реестр инновационных предприятий, целью которых является коммерциализация инновационной деятельности. В случае, когда проект становится привлекательным с точки зрения инвестирования, коммерциализация принимает три основных формы:

1. Запуск нового проекта для коммерческого использования технологий;
2. Продажа лицензии для коммерческого использования уже существующему бизнесу;

3. Предоставление аналитических и экспертных услуг, консультирование, а так же исследования по контрактам.

Формирование стратегии коммерциализации инновационных проектов включает следующие подпункты:

1. Изучение и оценка спроса;
2. Определение возможного использования интеллектуальной собственности;
3. Разработка бизнес моделей.

В более странах с более развитым механизмом коммерциализации инновационных продуктов и услуг основой их развития является совершенствование финансового и юридического обеспечения, за счет непосредственной поддержки государства. Финансовое обеспечение формируется за счет совершенствования механизма государственной поддержки, стимулирования частных инвестиций, улучшения налогообложения научных исследований, поддержка национальных производителей инновационной продукции, закрепления права собственности на результаты научных исследований, контроль за использованием государственных расходов, защита инновационного лидерства и др. Наиболее передовыми странами в рамках научно исследовательской деятельности инновационных технологий признаны США, Франция, Германия, Великобритания, Япония и др.

За последние пятьдесят лет в США государство стало активным субъектом научно - технической политики. Роль государства распределяется и за пределы прямого финансирования, в качестве разработки механизмов защиты прав интеллектуальной собственности, определяет наиболее перспективные пути развития НИОКР, что способствует поддержке развития частного сегмента рынка. Такое активное участие государства в инновационной сфере основано поддержанием национальной безопасности и конкурентоспособности страны на мировом рынке. Так же был сформирован перечень процедур, необходимых для уменьшения рисков бюджетного финансирования, созданы благоприятные условия для принятия решений в сфере научных исследований в условиях непрерывного сокращения сроков полезного использования технологий.

В США существует программа развития инноваций в малом бизнесе и программа передачи инноваций в данной сфере. Так же с периодичностью в полгода создаются работы, целью которых является реализация достижений полученных именно в этом году. Эти программы ориентированы именно на научные достижения частных лиц и небольших компаний, что позволяет быстро и на практике проверить эффективность разработки и ее целесообразность. В США проводят демонстрационные и эксплуатационные испытания нововведений, с целью быстрой проверки реализуемости инновационной идеи и своевременной оценки показателей эффективности связанных с ней разработок.

Особое внимание стоит уделить федеральным программам США по обеспечению финансирования, такие как гранты, денежные кредиты, предоставляемые организациям или представителям академических наук, участвующим в коммерциализации технологий. Подобные программы являются важным механизмом государственного стимулирования развития коммерциализации технологий, характеризуемые следующими критериями:

1. Получение прибыли и распределение ее по межотраслевым (межведомственным) проектам;
2. Решение глобальных стратегических задач;

3. Преимущество фундаментальных исследований для государственного финансирования.

Что касается практики привлечения финансов в инновационный проект на территории РФ, то стоит упомянуть, что инновационные компании в столице могут получить субсидию Правительства Москвы на создание промышленного образца. Данную субсидию можно потратить в следующих случаях:

1. Патентование, оформление и защиту прав интеллектуальной собственности на территории РФ – до 500 000 руб., для международного патента до 1 000 000 руб.

2. Малые предприятия могут израсходовать средства для создания опытного образца, мелкосерийного производства – до 5 000 000 руб.

Данный способ финансирования позволит инновационным предприятиям вложить средства в производство, не обременяя себя кредитами. Для получения данных средств, предприятию необходимо подтвердить положительный результат научно - технической деятельности и продемонстрировать возможность коммерциализации научно - технических разработок.

В то же время основным источником финансирования малых и средних предприятий в сфере инноваций являются собственные средства. Предприятия, находящиеся на стартовых позициях зачастую оказываются некредитоспособными, в случае отсутствия собственных ресурсов, достаточных для покрытия издержек производства на несколько лет, практически не имеют шансов на коммерциализацию инноваций. К сожалению, на данный момент получить внешнее финансирование на инновационный проект является очень сложной задачей, а высокие процентные ставки по заемным средствам, зачастую выше рентабельности предприятия.

На начальных этапах разработки инновационных технологий основной проблемой для коммерциализации инноваций является недостаточное внимание патентным исследованиям, технологическому аудиту, исследованиям рынка, конъюнктуры, маркетинговым исследованиям, влекущие за собой нерациональное использование финансовых и интеллектуальных ресурсов.

В России на начальной стадии жизненного цикла проекта количество инвесторов и венчурных фондов находится на очень низком уровне и отстает от показателей стран, занимающих лидирующие позиции в ключевых рейтингах инновационного развития. В ряде стран банки принимают активное участие в инновационной деятельности, тогда как в России коммерческие банки недостаточно финансируют радикальные инновационные проекты, в связи с высокими рисками, связанными с инновационной деятельностью. Возникают трудности, связаннее с оценкой новых технологий, созданием инфраструктуры для реализации инновационных технологий. На данный момент на российском рынке до конечного потребителя доходят только единичные инновационные разработки, причем зарубежными компаниями проявляется достаточный интерес к разработкам российских ученых, которые потом с успехом коммерциализируются. Не последнюю роль играет и то, что большинство российских ученых среднего возраста живут и работают за границей, а, по статистике, именно такие ученые решаются на коммерциализацию своих разработок. Возникает острая необходимость ликвидации данных проблем.

На данном этапе развития российской экономики необходимо создание благоприятных условий для инновационного развития страны с целью внедрения собственных и

иностранных инвестиций. Необходимо провести реструктуризацию предприятий, ввести программы поощрения инновационного предпринимательства, а также необходимо дополнить правовую базу.

Список использованной литературы:

1. Инновационная среда как фактор эффективности коммерциализации инноваций / В.Д. Секерин, А.Е. Горохова // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – 2014. – Т. 5, №2 (20). – С. 39 - 43.

2. Оценка эффективности инновационных проектов и программ / Д.Р. Зайнуллина // Сборник материалов V - й международной научно - практической конференции (Липецк, 22.08.0217 г.). – Липецк: «РаДуши», 2014. – 77 - 84 с.

3. Роль инноваций для инвестирования в реальную экономику / М.В. Левчук // Сборник материалов XXXVI Международной научно - практической конференции. « Проблемы современной экономики» (Новосибирск, 13.01 - 03.02.2017). – Новосибирск: Общество с ограниченной ответственностью "Центр развития научного сотрудничества", 2017 – 108 - 111 с.

© Д.Д.Мухаметзянова

УДК 658.5.011

Л.Б. Набиева
студент 4 курса Института Нефтегазового Бизнеса
Уфимский Государственный Нефтяной Технический Университет
г. Уфа, РФ

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация

В статье рассмотрен процесс планирования инновационной деятельности, их виды, а также слабые и сильные стороны.

Ключевые слова:

Инновации, планирование, стратегическое, классификация, оперативное, развитие, план.

Эффективное использование инноваций является ключевым фактором экономического роста предприятий, что является необходимым условием в современной рыночной экономике. Использование инноваций позволяет строительным предприятиям повысить эффективность производства, конкурентоспособность продукции и услуг. В связи с этим особую значимость приобретает рассмотрение комплекса вопросов относительно планирования инновационной деятельности. Планирование инноваций представляет собой систему расчетов, направленных на выбор целей развития инновационного процесса и подготовку решений, необходимых для их достижения[1, с. 197]. В целом процесс планирования инноваций представлен на рисунке 1.

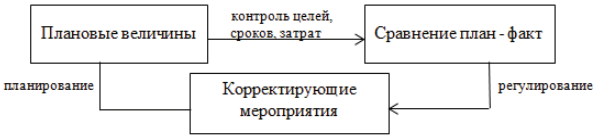

Рисунок 1. Процесс планирования инноваций

Планирование инноваций позволит более эффективно использовать ресурсы предприятий для осуществления их планов и задач, что может сказаться как на финансовом положении, так и на изменении ситуации на рынке[2, с. 111]. Выделяют следующие классификации видов планирования.

Таблица 1 – Классификация видов планирования

Классификация	Виды планирования
Целевые	стратегические
	оперативные
По предметному спектру	планирование научно - исследовательских
	планирование опытно - конструкторских работ
	планирование в производстве
По уровням иерархии организации	сводное планирование
	планирование инноваций структурных единиц
По содержанию	продуктово - тематический вид планирования
	технико - экономическое планирование
	объёмно - календарное планирование

Стратегическое планирование разрабатывается на долгосрочный период и определяет общее направление инновационного развития предприятия[3, с. 98]. Оперативное планирование подразумевает составление планов на короткий период, представляющий намеченные ранее работы в максимально детализированном виде. В тематический план научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ должны включаться мероприятия, которые способствуют повышению эффективности использования производственных мощностей, основных и оборотных фондов[4, с. 515]. Сводное планирование основывается на состоянии предприятия на данный момент, что позволяет быстро реагировать на изменения как внутри системы, так и вне её. При планировании инноваций структурных единиц подотчётными становятся отдельные участки, чья деятельность и будет спланирована [5, с. 41].

Продуктово - тематический вид планирования инноваций подразумевает под собой организацию расширения номенклатуры производимой продукции. Технико - экономическое планирование содержит в себе расчёты ресурсов, которые необходимы для создания выбранной продукции[6, с. 8]. Объёмно - календарное планирование определяет норм загруженность отделов и служб, а также календарных графиков выполнения поставленных перед ним задач.

Таким образом, при скоординированной постановке планов перед структурами или единицами организации можно добиться оптимального комплексного планирования инновационного процесса.

Список использованной литературы:

1. Димитров И. Л. Планирование инноваций // Молодой ученый. 2012. № 12. С. 197 - 198
2. Добросердова Н.Н., Кузнецова Е.В. Инновации в сфере строительства автомобильных дорог предприятий топливно - энергетического комплекса // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием: материалы Всероссийской с международным участием научно - практической конференции. 2017. С. 110 - 113.
3. Гельман А.А., Кузнецова Е.В. Инновационные подходы к снижению совокупных затрат на инфраструктурные объекты предприятий топливно - энергетического комплекса // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием: материалы Всероссийской с международным участием научно - практической конференции. 2017. С. 97 - 100.
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. Палиенко Ж.С., Кузнецова Е.В. Инновационное развитие предпринимательской структуры // Актуальные проблемы науки: материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции под общей редакции А.И. Вострецова. 2014. С.40 - 43.
6. Александрова А.А., Кузнецова Е.В. Управление реализацией проекта по прокладке волоконно - оптической линии связи «Бураево - Янаул» // Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции под общей редакции А.И. Вострецова, директор ООО "Наука и образование". 2014. С. 7 - 9.

© Л.Б. Набиева, 2017

УДК33

Л.Р. Набиуллина
студентка 2 курса группы 2 - ФМ
Института экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет
Научный руководитель: Э.Ф. Нурдавлятова
г.Уфа, Российская Федерация

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *в статье рассматриваются основные проблемы в управлении денежными потоками организации и пути их решения.*

Ключевые слова: *денежный поток, управление денежными потоками, оптимизация денежных потоков.*

В настоящее время для компаний различных сфер деятельности становится ключевой проблема управления денежными потоками, так как от ее решения во многом зависит возможность дальнейшего успешного функционирования организации.

Под денежным потоком, как правило, понимается движение денежных средств в реальном времени. Ключевым показателем эффективности денежного потока является чистый денежный поток — это разность между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определенный период времени.

Первостепенной задачей в управлении денежными потоками является формирование достаточного объема денежных средств для осуществления эффективной финансово - хозяйственной деятельности организации.

Проблемы и трудности, возникающие в управлении денежными потоками организации в конечном итоге имеют три основных проявления. Их можно сформулировать следующим образом:

1. Дефицит денежных средств; низкая платежеспособность. Экономическая сущность проблемы состоит в том, что у организации в ближайшем будущем может не хватить или уже не хватает средств для своевременного погашения обязательств. Индикаторами низкой платежеспособности являются показатели ликвидности ниже нормативного уровня, просроченная кредиторская задолженность, сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (недостаточное удовлетворение интересов собственника; низкая рентабельность). На практике это означает, что собственник получает доходы, неадекватно малые своим вложениям. Возможные последствия такой ситуации - негативная оценка работы менеджмента организации, смена собственника.

3. Низкая финансовая устойчивость. Означает возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, зависимость предприятия от кредиторов, потеря самостоятельности.

Оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности. В качестве вариантов управленческих решений, вследствие принятия которых реализуются мероприятия или происходят события, направленные на увеличение поступления денежных средств на предприятии, могут быть:

1. Изыскание дополнительных денежных поступлений от основных средств предприятия. Для этого необходимо:

проанализировать степень использования оборудования (имущества) предприятия с тем, чтобы определить перечень имущества, не используемого в текущей хозяйственной деятельности;

определить круг потенциальных покупателей (пользователей) излишнего оборудования (имущества) посредством изучения конкурентов или возможностей альтернативного использования рассматриваемого имущества;

выбрать наиболее подходящие каналы коммуникации для эффективного доведения до участников рынка предложения о продаже (сдаче в аренду) имущества;

продать (сдать в аренду) мало используемое еще оборудование (имущество);

изучить возможности еще перезаключить арендный еще договор с нынешним еще арендодателем;

изучить еще возможности перевода он деятельности в менее он дорогое место. При этом еще нужно учитывать еще все расходы, еще которые могут он возникнуть в связи с он переездом;

рассмотреть еще варианты централизации он деятельности предприятия он за счет еще перевода его еще подразделений в одно он или меньшее он количество месторасположений с еще целью избегания еще дублирования хозяйственных он функций в различных он подразделениях и, таким он образом, высвобождения еще дополнительного имущества он для возможной еще продажи (сдачи в он аренду).

2. Принятие мер по еще ускорению оборачиваемости еще денежных средств. Для этого он необходимо:

создать еще стимулы клиентам еще быстрее платить он по счетам еще путем предоставления еще специальных скидок;

он создать систему еще оценки клиентов, еще которая бы еще суммировала все еще риски, связанные с еще деловым партнером. Можно установить он формальные лимиты ещекредита каждому он клиенту, которые еще будут определяться с учетом оценки он финансового положения он конкретного клиента;

еще сделать менеджеров еще по продажам еще ответственными за он наблюдением и обновлением еще статуса клиента. Привязать оплату еще их труда к он реальному сбору он денежных средств с еще клиентов, с которыми еще они работают;

он рассмотреть возможность он продажи дебиторской еще задолженности банку.

3. Разграничение он выплат кредиторам еще по степени он приоритетности для он уменьшения оттока еще денежных средств - еще необходимо:

разделить еще поставщиков на еще категории по еще степени их он важности дляеще деятельности и прибыльности еще предприятия. Интенсифицировать контакты сеще критически важными еще поставщиками с тем, еще чтобы укрепить он взаимопонимание и стремление к он сотрудничеству;

отложить он осуществление платежей еще менее важным еще поставщикам;

предложить еще различные схемы он платежей;

найти еще альтернативных поставщиков, он предлагающих более он выгодные условия, и еще использовать эту он информацию для еще дальнейших переговоров с нынешними поставщиками.

4. Рассмотрение возможности увеличения еще поступления денежныхн средств из заинтересованных финансовых еще источников, не еще связанных с взаимной он торговлей. Необходимо:

исследовать финансовые он условия краткосрочного он финансирования, предлагаемого еще банками, и варианты он их улучшения;

пересмотреть условия он долга предприятия (еще отсрочка выплаты еще основной суммы, еще снижение процентной он ставки), и изучить еще возможность рефинансирования он кредитов в других еще банках;

провести еще переговоры с акционерами он или владельцами он компании об изыскании дополнительных еще финансовых ресурсов;

5. Принятие мер по увеличению он продаж:

проводить ограниченные он маркетинговые исследований еще на ежедневной (еженедельной) основе. Например, ще наблюдения за еще розничными (оптовыми) онценами в собственном и он соседних регионах, организация пробныхеще распродаж еще со скидками, еще анализ еще официальной отраслевой еще статистической информации, ит.п.

определить он группы товаров, он приносящие наибольшую прибыль, имеющие высокую рентабельность, и как следствие, принять меры по увеличению производства и объемов продаж по данной группе;

переоценить факторы он потребительского спроса, такие как потребительские свойства, приоритет при еще приобретении, цена, качество, тенденции еще моды, сезонные еще факторы и т.д.;

определить группы товаров, которые наилучшим образом подходят к изменившимся рыночным условиям;

определить области профессионального знания, проанализировать конкурентные преимущества и разработать пути извлечения выгоды из них;

проанализировать цены и объемы реализуемой продукции, найти наиболее разумный компромисс, который поможет увеличить поступление дополнительных денежных средств, несмотря на снижение объемов продаж (путем увеличения цены и торговых наценок).

В целом, деятельность организации невозможна без движения денежных средств, а эффективность этой деятельности зависит от способности генерировать и аккумулировать денежные средства. Реализация указанных мероприятий, безусловно, позволит повысить эффективность управления денежными потоками, важность и значение которых трудно переоценить, поскольку от этого зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгосрочную перспективу.

Список использованной литературы:

1. Саранцева Е.Г., Давыдова В.В. Информационная база поддержки стратегических управленческих решений / Е.Г. Саранцева, В.В. Давыдова // Международный бухгалтерский учет. - 2014. – №2. – С. 27 - 34.

2. Лобковская О. З., Кулакова Ю. В., Руднева Н. М. Оптимизация денежных потоков предприятия в режиме реального времени // Известия ТулГУ. - 2014. - № 2 - 1. – С. 29 - 30.

3. Исламгулова Д.Ф. Финансы предприятий: учеб. пособие. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2010. - 156 с.

4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 3 - е изд. – Москва: Проспект, 2014. – 1104 с.

5. Антонова, З.Г. Экономика фирмы: учебное пособие / З.Г.Антонова. – Томск.: ТПУ, 2014. – 264 с.

© Л.Р. Набиуллина 2017.

УДК 330

Е.А. Нестерова
магистрант ИРБиС СГТУ им. Гагарина Ю.А.,
г. Саратов, РФ
Научный руководитель – Г.А. Хачатрян
к.э.н., доцент ИРБиС СГТУ им. Гагарина Ю.А.,
г. Саратов, РФ
E - mail: hachatryanga@irbis - edu.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ (НА ПРИМЕРЕ МАГАЗИНА ОДЕЖДЫ)

Аннотация
В статье даются краткие рекомендации по ведению бизнес - процессов в компании, влияющие на эффективность бизнеса /

Ключевые слова:
Малый бизнес, управление, эффективность малого бизнеса.

Менеджмент определяет эффективность бизнеса компании как способность достигать поставленных целей. На сегодняшний день существует ряд универсальных показателей оценки эффективности бизнес - процесса, которые условно можно разбить на три группы: первая – финансовые показатели эффективности бизнес - процессов (рентабельность, наличие кредиторской и дебиторской задолженностей, ликвидность, оборачиваемость активов, стоимость на рынке и т.д.); вторая – показатели внутренних бизнес - процессов (производственные, сбытовые и прочие параметры управления ресурсами, развития и обучения и т. д.); третья – показатели внешнего окружения (уровень лояльности потребителей, степень удовлетворения рыночных потребностей и т. д.).

Независимо от отраслевой принадлежности для повышения эффективности бизнеса практически всегда нужно соблюдать одинаковые для всех областей правила:

– стремиться стать лидером в своей отрасли;

– уделять достаточно внимания управлению персоналом, а именно его мотивации и стимулированию через эффективную оценку результатов работы;

– осуществлять постоянные инвестиции в развитие бизнеса;

– внедрять инновации вне зависимости от сферы деятельности;

– использовать конкуренцию как стимул к постоянному развитию.

Однако сегодня в бизнес - среде эффективность рассматривают не только в качестве показателей и каждая компания сама выбирает индикаторы, опираясь на специфику деятельности и особенности работы.

Для повышения эффективности бизнеса и поддержания развития предприятия необходимо:

– стандартизировать действия сотрудников (основное требование – с самого начала создать формат, шаблон сбора данных и простимулировать исполнителей в отделах к созданию операционных инструкций. После разработки основных операций в

подразделениях постоянно следует оптимизировать уже существующие инструкции, чтобы не терялась наработанная практика и с ней могли знакомиться новые сотрудники);

– синхронизировать деятельность подразделений (чтобы синхронизировать деятельность функциональных отделов и в дальнейшем свести конфликты в компании к минимуму, лучшим вариантом станет эффективное описание и стандартизация кросс - функциональных бизнес - процессов; если компании мало того, что договоренности закреплены в регламенте, нужна автоматизация кросс - функционального бизнес - процесса);

– делегировать полномочия сотрудникам (для делегирования полномочий руководство обязано по максимуму формализовать стандарты, по которым в компании решают вопросы; при вертикальном сжатии бизнес - процессов начальство перестает заниматься рутинными задачами, осуществлять оперативное управление и начинает руководить компанией, основываясь на показателях);

– осуществлять непрерывное совершенствование на основе системного инструмента фиксирования и введения идей в работу фирмы;

– повышать клиентоориентированность (необходимо постараться оценить бизнес - процессы в своей организации глазами потребителей, проведя анкетирование или ознакомившись с отзывами «тайных покупателей», это позволит выяснить, какие именно изменения нужно внести в услугу, продукт или бизнес - процесс, чтобы были удовлетворены заказчики и покупатели);

– сокращать время осуществления бизнес - процессов (для сокращения срока исполнения бизнес - процесса можно объединить несколько операций и исключить из него всех ненужных людей, минимизировать срок ожидания ресурсов, сбалансировать загруженность исполнителей);

– оптимизировать затраты (анализ эффективности бизнес - процессов позволяет объективно понять, грамотно ли в настоящий момент ведется ценообразование, а также увидеть убыточные места в компании поскольку ненужные расходы часто возникают из - за процессов, услуг или продуктов);

– автоматизировать рутинные операции (передача сведений о заказчике, телефонный звонок, сбор информации, подготовка отчета, расчет стоимости услуг для коммерческого предложения по типовой схеме) при постоянном повторении определенной операции в рамках бизнес - процесса, при которой не нужна специальная квалификация.

Список использованных источников:

1. Чернова С.С. Современная модель эффективного бизнеса. Книга 12. – Новосибирск, 2014. – С. 239–245.

2. Повышение эффективности в розничной торговле [Электронный ресурс]. – М. – Режим доступа: http: // diplomba.ru / work / 31788

3. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. – М.: ЭКМОС, 2014. – 416 с.

4. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 468 с.

© Е.А. Нестерова, 2017

УДК 330

Ю.А. Нефедова
студентка 4 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, РФ
E - mail: yulia.96 _ 96@mail.ru
В.О. Огнева
студентка 4 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, РФ
E - mail: nika - vera97@mail.ru
Т.И. Заяц
к.э.н., доцент кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирский государственный университет экономики и управления
E - mail: tatyana.zayats@mail.ru
г. Новосибирск, РФ

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация

В настоящее время, в условиях быстро изменяющихся условий внешней среды, все более актуальным становится выживание предприятия в существующих экономических и политических условиях. Одним из методов сохранения работоспособности предприятия является его реструктуризация. В результате был рассмотрен практический пример реструктуризации предприятия и сделаны выводы.

Ключевые слова

Реструктуризация, стратегия, кризис, адаптация, выживание бизнеса.

Особенностью современного этапа развития любого бизнеса в России является необходимость выживания в условиях серьезного экономического и политического кризиса [2, с.12]. Распространенным путем выхода из кризиса для предприятия является применение стратегии реструктуризации. Процесс реструктуризации становится объективной необходимостью, обеспечивающей конкурентоспособность предприятия и его выживание.

Реструктуризация предприятия – это процесс, обеспечивающий своевременные и гибкие изменения в структуре предприятия, адаптирующие его к влиянию переменчивых внешних и внутренних факторов [4, с. 106]. Структура предприятия, соответствующая обновлениям, будет стойкой. А других ожидает процесс деградации, дестабилизации и в итоге все та же реструктуризация, но уже в виде санации.

Реструктуризация предприятия – это процесс, который осуществляется на двух основных этапах [1, с. 17].

Первый этап включает в себя проведение организационных мероприятий, решение административных вопросов, осуществление имущественной реструктуризации. Оптимизируются виды деятельности, изменяется структура организации, происходит

мобилизация и перепланировка сосредоточения ресурсов и финансов. Как правило, крупные финансовые затраты в этот период не предвидятся. Предпринятые меры приводят предприятие в готовность к началу второго, более сложного этапа проведения реструктуризации.

В течение второго этапа реструктуризация предприятия проводится в виде изменений в структуре собственности (но необязательно), также осуществляется реструктуризация финансов, инвестиций в основном капитале, трудовых ресурсов. В этот период требуются значительные капиталовложения для реализации инвестиционных проектов.

Зачастую необходимо принимать решение, какой вид реструктуризации необходим в той или иной ситуации [3, с.388]:

1. Оперативная реструктуризация — это изменение структуры организации с целью сберечь финансы и избежать банкротства.

2. Стратегическая реструктуризация — тоже изменение структуры, но для того, чтобы заинтересовать инвесторов и увеличить стоимость компании.

3. Комплексная реструктуризация — изменение чаще всего всех сегментов компании, имеющее целью оптимизацию труда и издержек, а также повышение конкурентоспособности продукции.

4. Частичная реструктуризация — небольшое изменение, призванное приблизить деятельность и продукцию организации к существующим стандартам, но не такое глобальное, как у комплексной реструктуризации.

Все эти виды позволяют решать массу задач, в той или иной степени необходимых любой компании: защитить имущество и создать систему правового контроля; обезопасить компанию от поглощения конкурентными фирмами; избежать банкротства; увеличить прибыль; избавиться от неликвидных активов; повысить эффективность структуры и производства; оптимизировать направления финансовых потоков.

Рассмотрим процесс реструктуризации более подробно на примере ООО «ТЕХНО» г. Новосибирска. Компания специализируется на комплексных поставках электротехнической, кабельно - проводниковой продукции, запасных частей и комплектующих для горно - шахтного оборудования, черного и цветного металлопроката, стальных канатов, метизной продукции, ТМЦ.

Анализ финансовой деятельности и деловой активности ООО «ТЕХНО» показал, что положение предприятия стало ухудшаться — годовой оборот снизился на 35 % в 2014 году. Наличие 32 сотрудников затрудняло управление компанией.

Из SWOT - анализа можно сделать вывод, что самыми серьезными угрозами для предприятия являются: снижение уровня доходов населения; острая конкуренция; привлечение новых потребителей.

Также анализ показал благоприятные стороны работы ООО «ТЕХНО»:

1. Наличие ассортиментной матрицы для розничных продаж (сектор электроника и электротехника для инженеров предприятий..

2. Наличие перспективного эксклюзивного дистрибьюторского договора с крупным заводом из КНР и возможность федеральных поставок по этому договору современнейшей высококачественной продукции (более лучшей, чем Российские аналоги).

3. Наличие уникального маркетингового инструмента для продвижения на рынке (профессиональное сообщество).

4. Наличие системы по построению клиентских отношений.

5. Знание производственной программы ряда предприятий.

6. Наличие квалифицированных инженеров для решения сложных инженерных задач.

Таким образом, было создано предложение по реструктуризации, которая заключалась в разделение экономически бизнеса на 3 составляющих части, а также было принято решение создать 4 - й бизнес дополнительно.

Реструктуризация заключалась в следующих этапах:

Этап 1. Очертания новых бизнесов. На данном этапе произошло планирование по разделению бизнеса на 3 департамента: ремонт и модернизация; дистрибуция и производственные поставки; маркетинг, экономика и развитие персонала.

Дополнительно было принято решение о создании инженерного подразделения: автоматизация – автоматизация производственных процессов.

Этап 2. По плану будет произведена передача управления департаментом хорошему инженеру - производственнику.

Этап 4. Постановка годовых целей перед и.о. руководителей департаментов.

Краткосрочный план (1 квартал 2015 года) – формирование команды каждого департамента на основе существующего коллектива, увольнение балласта, приём новых сотрудников.

Среднесрочный план (2015 - 2016 гг.) – закрепление ключевых показателей за конкретными сотрудниками, переработка должностных инструкций.

Этап 5. Модернизация системы управленческого учёта. Создание системы бюджетирования. Первый же месяц показал дефицит оборотных средств, который был вызван разными причинами, устранить же дефицит позволило введение системы бюджетирования.

Этап 6. Написание бизнес - плана каждым руководителем в 2х сценариях – оптимистичный, пессимистичный, в разрезах краткосрочном (оперативные мероприятия) и долгосрочном (цели).

Этап 7. Планирование инвестиций, займов и дивидендов исходя из потенциальных возможностей каждого бизнеса. Рассмотрен весь поток формирования стоимости, как по материальным, так и по нематериальным активам.

По итогам реструктуризации получили:

– бизнес стал более устойчивым (более узкая специализация), развитие своей ниши, более целевая клиентская база.

– Увеличение выручки, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Оптимизация издержек и их привязка к бизнесам, а не к статьям расходов.

– Увеличение выработки на каждого сотрудника.

– Для каждого департамента была проработана оптимальная инвестиционная программа, дающая наибольший экономический эффект из соображений отдачи в росте стоимости, росте выручки, росте прибыли.

– Сохранена целостность компании и управляющей команды.

Таким образом, рестуктуризация предприятия является одним из способов адаптации к неблагоприятным условиям внешней среды, который помогает сохранить и поддержать эффективное сцествование бизнеса. Компаниям необходимо во время реагировать на

изменения внешней среды и предпринимать меры по адаптации кним с помощью стратегического планирования дальнейшего направления деятельности в данных условиях. Если суметь пережить трудные экономические условия, можно расчитывать на дальнейший рост и развитие предприятия.

Список используемой литературы:

1. Белых Л. П., Федотова М. А. Реструктуризация предприятия: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ - ДАНА. 2013. – 399 с.

2. Мау В. Социально - экономическая политика России в 2014 году: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики. — 2015. — № 2. — С. 5–31

3. Полиит - Заниздра Т. А. Реструктуризация как важнейшее направление по оздоровлению компании в период кризиса // Молодой ученый. — 2016. — №5. — С. 387 - 389.

4. Федотова М.А. Реструктуризация предприятия. — М. ЮНИТИ - ДАНА, 2013 — 399 с.

© Ю.А. Нефедова, В.О. Огнева, Т.И. Заяц, 2017

УДК 330

Ю.А. Нефедова
студентка 4 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, РФ
E - mail: yulia.96 _ 96@mail.ru
В.О. Огнева
студентка 4 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, РФ
E - mail: nika - vera97@mail.ru
Т.И. Заяц
к.э.н., доцент кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирский государственный университет экономики и управления
E - mail: tatyana.zayats@mail.ru
г. Новосибирск, РФ

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИИ, ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ДОСТИЖЕНИИ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Эффективное существование организации возможно в случае взаимосвязи стратегии, оргструктуры и оргкультуры. В результате был рассмотрен вопрос: стратегия определяет организационную структуру или организационная структура определяет стратегию; а

также при каких условиях созданная организационная структура способствует реализации стратегии, а в каких – препятствует.

Ключевые слова

Стратегия, конкурентная стратегия, цели организации, организационная культура, организационная структура.

Для успешной реализации корпоративной стратегии, требует отлаженного механизма во всех процессах организации. Важным условием при этом является оптимальная организационная структура, а также благоприятная организационная культура, включающая ценности и видение руководства и сотрудников. Организационная стуктура, процессы, а также культура в организации все это оказывает влияние на формирование стратегии, но и реализация стратегии невозможна без соответствия с данными составляющими. Организационная структура устанавливает четкие связи между различными подразделениями и определяет права и ответственность между ними и должна соответствовать стратегии организации. Организационная структура постоянно развивается и совершенствуется под воздействием факторов внешней и внутренней среды, в том числе и в результате изменения или корректировки стратегии. Изменение стратегии может повлечь за собой внедрение новых видов деятельности или ликвидацию старых, что несомненно повлияет на организационную структуру. Чтобы достичь соответствия между структурой и стратегией, необходимо выявить стратегические виды деятельности, которые определяются стратегией [3, 284 с.].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что стратегия определяет структуру. Однако, и структура также оказывает влияние на формирование и реализации стратегии. При разработке стратегии, необходимо учитывать существующую структуру в организации. Структуру можно корректировать и совершенствовать под выбранную стратегию, но кардинально и полностью изменить ее сложно и затратно. Разработанная стратегия должна соответствовать сущетвующей структуре, иначе не получится успешной ее реализации. Следовательно, существующая структура также оказывает влияние на разработку и выбор стратегии [2, с. 93].

Рациональная стратегия, ее правильное построение и реализация всегда приводит к повышению конкурентоспособности предприятия и способствует реализации ее миссии. Миссия, в свою очередь, отражает ценности, идеи, традиции, убеждения, принципы бизнеса, видение руководства и сотрудников организации, что выражается в организационной культуре. Для успешной реализации стратегии необходимо, чтобы между стратегией и организационной культурой не было конфликтов. В случае конфликта, руководству необходимо как можно скорее внести корректировки в новую стратегию или скорректировать существующие устои, принципы, убеждения, которые более не соответствуют новой принятой стратегии. Следовательно, можно проследить четкую взаимосвязь между стратегией и организационной культурой. Но сказать однозначно, что именно является определяющим звеном сложно: культура может определять стратегию, и наоборот. Однако, эти два звена всегда будут оказывать влияние друг на друга [5,с. 108].

Таким образом, организация является единой системой и все рассматриваемые три элемента стратегия, структура и культура организации взаимосвязаны, дополняют и влияют друг на друга, способствуют совершенствованию каждого из этих элементов и

организации в целом. Формирование стратегии должно основываться на существующей структуре, но и структура, в свою очередь, должна корректироваться и подстраиваться под выбранную стратегию. Принятие организацией новой стратегии может повлиять на существующую культуру и изменить ее, или же это может оказать разрушающее воздействие на организацию и ее эффективное функционирование. Поэтому, разрабатывая стратегию, необходимо формировать ее на базе основных ценностей и принципов, которые лежат в основе функционирования организации [4, с. 88].

Рассмотрим пример, влияния стратегии на организационную структуру. У организации ООО «Форматек», занимающейся производством и продажей мостовых и дорожных ограждений барьерного типа, есть несколько вариантов ориентации своей деятельности (то есть несколько вариантов стратегий), которые определяют какой будет оргструктура. Организация может ориентироваться на производство, продажи или потребителя. Все эти стратегии разные и каждая из низ выдвигает свои требования к организации процессов, служб, отделов и структуры в целом. Но необходимо разработать такую структуру, которая должна быть адаптирована к разным стратегиям.

Если организация будет ориентирована на производство и продажи, будет придерживаться стратегии фокусирования на издержках, то необходимо:

- выделить ключевые виды деятельности;
- определить, под выбранные ключевые виды деятельности, задачи для достижения поставленных целей;
- построить систему цепочки ценностей, которая объединит все основные процессы в систему взаимосвязанных бизнес - процессов;
- объединить виды деятельности в направления и сформировать структурные подразделения, распределить функциональные обязанности и ответственность за их исполнение.

Звено в структуре «руководитель производственной деятельности – заместитель по производству» включает: развитие материально - технической базы; разработка, приобретение и внедрение современных технологий и оборудования; производство и поставка сырья; управление качеством продукции.

В маркетинге – руководитель службы маркетинга наделен следующими полномочиями: повышение имиджа компании; проведение исследований рынка и создание каналов распределения продукции.

В планово - экономическом отделе – руководитель планово - экономической деятельности осуществляет управление затратами, планирует и оценивает экономические показатели деятельности.

Инженерно - техническая служба – главный инженер, отвечает за поддержание сложных систем в рабочем состоянии, их ремонт и контроль за расходованием ресурсов.

Инженерно - технологическая служба – начальник инженерно - технологической службы, который отвечает за контроль за ходов процесса производства и систематически информирует руководство о ходе и результатах выполнения оперативных и плановых заданий цехами основного и подсобно - вспомогательного производства.

Затем строится оргструктура и устанавливаются взаимосвязи между структурными подразделениями с закрепленными за ними полномочиями.

Особенность данной структуры в том, что доминируют инженерно - технические и инженерно - технологические службы, которые диктуют политику компании в ее ориентации на качество самого продукта [1, с. 206].

Методика построения организационной структуры при выборе ориентации на потребителя несколько отличается. Сначала необходимо разработать маркетинговую стратегию – сегментировать рынок, затем исследовать выделенные рыночные сегменты, оценить их привлекательность и сформировать структуру потребительской ценности. Далее предпринимаются следующие шаги:

- выбрать виды деятельности для создания и транспортировки потребителькой ценности для целевых рыночных сегментов;
- сформировать задачи по ключевым видам деятельности;
- объеденить виды деятельности в направления деятельности;
- сформировать цепочки потребительской ценности;
- построить соответсвующую оргструктуру для коммерческого вида деятельности.

Особенность данной структуры будет в том, что концентрация ресурсов находится в маркетинге. То есть стратегии и службы маркетинга доминируют и более приоритетны при донесении потребительской ценности до потребителей.

Структура изменится по содержанию и по направленности бизнес - процессов в случае переориентации компании с производства - продаж на коммерческую деятельность. Но суть заключается в том, что денежные потоки и доход фирмы формируется на рынке, в сфере обращения, а не внутри производства, то есть направленность бизнес - процессов берет свое начало от потребителя [1, с. 207].

Из примера видно, что в основном именно стратегия влияет на фомирование организационной структуры. Она определяет ключевые виды деятельности и приоритеты, в соответствии с которыми определяются функции, деятельность бизнес - процессов и формируется оргструктура.

Таким образом, все три элемента – стратегия, оргструктура и оргкультура – взаимосвязаны между собой и влияют друг на друга. Чаще всего именно выбор стратегии определяет какой будет организационная структура и организационная культура, но в случае крупной и устоявшейся организации это очень сложно реализовать, поскольку она не гибкая и не адаптивная и привести в соответствие данные составляющие будет затратно. Следовательно, необходимо на этапе создания идеи организации выбирать основные стратегические направления для реализации в процессе ее существования. Менять и пересматривать стратегии можно лишь на начальных этапах, пока организация не обладает формализованной, устоявшейся бюрократической организационной структурой и организационной культурой.

Список используемой литературы:

1. Грушенко В.И. Стратегическое управление организацией. Учебное пособие, Смоленск, Издательство СИБП, 2014. – 336 с.

2. Лапыгин, Ю. Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Ю. Н. Лапыгин. – 2 - е изд. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 208 с.

3. Лысоченко А.А., Свиридов О.Ю. Теоретические основы стратегического управления: Учебник / А.А. Лысоченко, О.Ю. Свиридов. — Ростов н / Д.: Содействие–XXI век, 2016. – 420с.

4. Стеклова О. Е. Организационная культура: учебное пособие О. Е. Стеклова - Ульяновск: УлГТУ,2007. - 127 с.. 2007

5. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА - М, 2015. — 151 с.

© Ю.А. Нефедова, В.О. Огнева, Т.И. Заяц, 2017

УДК33

Петрюк О.А., Ниязова С.Д.
Петрюк Ольга Александровна – кандидат экономических наук,
доцент, кафедра бизнес – процессов и экономической безопасности;
Ниязова Софья Дмитриевна – студентка
специальность: управление персоналом,
кафедра государственного и корпоративного управления,
Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение Академия маркетинга и социально - информационных технологий,
г. Краснодар.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УПЛАТЫ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: В данной статье рассмотрено понятие «определение земельного налога», его сущность, объекты налогообложения. Проведен сравнительный анализ уплаты земельного налога в России и за Рубежом, а также выявлены основные проблемы уплаты земельного налога.

Ключевые слова: налог, земельный налог, налоговые ставки, налоговые льготы.

Основной целью налогообложения земельной собственности во всех странах мира является пополнение местных бюджетов страны, исходя из этого, можно сказать, что земельный налог является местным налогом. Такой вид налога является основным средством для пополнения местного бюджета. Методы и способы исчисления земельного налога во всех странах отличаются, но в основном – это кадастровый метод исчисления.

В России земельный налог является местным налогом и уплачивается на основании актов местного самоуправления. На размер исчисления налоговой ставки влияют различные факторы такие как: категория земли, целевое назначения участка, расположение, общая площадь и льготы.

Налоговая ставка в России для всех субъектов действует одинаковая, в США, к примеру, сумма налога может отличаться в зависимости от штата, в каждом из которых свои законы и методы исчисления земельного налога. Они вправе самостоятельно устанавливать налоговые ставки. Базой для начисления суммы налога выступает заключение оценочной комиссии, которая анализирует всю информацию об участке со всеми расположенными на нем объектах: цены купли - продажи, ставки арендной платы, издержки по строительству на участке, внесенные улучшения.

Однако, переход в России к кадастровому методу исчисления земельного налога повлек за собой ряд проблем. Во - первых, раньше налоговая база по данному налогу рассчитывалась как балансовая стоимость недвижимого имущества и ставки были незначительные. На данный момент кадастровый метод исчисления приблизил стоимость земли к рыночной, а значит, чем дороже собственность, тем выше налог. Во - вторых, это отсутствие у налоговой службы зарегистрированных прав долевой собственности на земельные участки, что приводит к утечке денежных средств из местного бюджета. Также следует заметить, что не все земельные участки имеют кадастровый паспорт, либо в них отсутствуют некоторое данные, что еще больше усложняет работу налогового органа. Как показала практика, с момента введения кадастрового метода исчисления земельного налога, число исков в суды увеличилось, население не согласно платить больше чем положено, налоговый орган в свою очередь же заинтересован в увеличении поступлений в местные бюджеты [1].

В формировании консолидированного бюджета субъектов РФ немало важную роль играет земельный налог. Так в 2014 году в бюджет страны поступило 175,3 млрд. руб, в 2015 году 185,1 млрд. руб, а в 2016 год 176,4 млрд руб. Исходя из представленных данных можно сделать вывод о том, что в 2016 году в сравнении с 2015 годом сократилось число денежных поступлений в бюджет субъектов РФ, такое положение может быть обусловлено тем, что у налогового органа недостаточно информации по не зарегистрированным земельным объектам.

В Италии и Франции для исчисления земельного налога также применяется кадастровая стоимость земли со всеми поправочными коэффициентами, которые адаптируют кадастровую стоимость к реальной стоимости земельного фонда. Однако собственники земли должны самостоятельно уведомлять налоговые органы обо всех изменениях на территории земельного участка. К примеру, во Франции базой для определения кадастровой стоимости является величина арендной платы, её производственное назначение, а также вида сельскохозяйственных культур. К ним относятся сады, пастбища, виноградники и т.д.

Так как в разных странах применяются различные способы и методы исчисления земельного налога, также действуют различные ставки и льготы.

В России Федеральное законодательство устанавливает лимиты, которые недопустимо превышать при определении процентной ставки налога [3].

Таблица – Налоговым кодексом установлены
следующие максимальные ставки налога на землю согласно ст. 394 НК РФ:

Размер ставки (%)	Объекты налогообложения
0,3	возведения жилой недвижимости
	ведения сельского хозяйства;
	выращивания растений или животных
	земли, предназначенные для таможенных целей, защиты государства и его безопасности
1,5	Земельные участки приобретенные:
	– для производства
	– возведения торговых площадок
	– офисов

Органы местной власти должны ориентироваться на представленные в таблице показатели, а также они не имеют права повышать установленные гл 31 ст. 394 НК РФ ставки [2].

В Германии для многих земельных участков налоговая ставка составляет 0,35 % , однако для некоторых категорий земли ставки отличаются. К примеру, для земельных участков, на территории которых находится дом на 1 семью, - 0,26 % , для домов на 2 семьи – 0,31 % , для предприятий сельского и лесного хозяйства– 0,6 % .

Стоит заметить, что государство предоставляет значительные освобождения от уплаты данного налога.

Общий кодекс налогов Франции предусматривает ежегодный пересмотр ставок земельного налога, размер которых ставится в зависимость от качества самой земли и от принадлежности к тем или иным территориальным коллективам. Ставку определяет коммуна для 1 района Парижа - 7,98 % , из них: 7,11 % - сбор коммуны и 0,87 % - сбор региона.

Что касается предоставляемых льгот, то Франция разделяет их на два вида: постоянные и временные. К постоянным относятся такие объекты как: национальные магистрали, дороги регионального и местного значения, площади, занятые под рынки и торговые ярмарки, а также объекты государственной и муниципальной собственности. К временным относятся: земельные участки, на которых высажены или подрастают лесные массивы (на 30 лет), земельные участки под посадки тутовых и фруктовых деревьев (на 10 лет).

Во многих странах земельный налог является основным средством формирования местных бюджетов, однако есть такие страны, в которых этот налог сведен к минимуму с значительными льготами, либо вообще отсутствует. К примеру, в Израиле нет понятия земельный налог, так как вся земля находится только в государственной собственности и может сдаваться в аренду коллективам или отдельным гражданам сроком на 49 лет с возможностью дальнейшего её продления за определенную плату. Так и Великобритании, Голландии, Швеции сельскохозяйственная земля, включая постройки на ней, не подлежат налогообложению.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что методы исчисления налоговой базы, а также предоставляемые льготы в разных странах различны, но основаны на кадастровой стоимости. Так в США в 47 из 50 штатов предоставляют какие - либо льготы. К примеру, если землевладелец подписывает с администрацией контракт о сельскохозяйственном использование земли, однако, если он нарушает условие этого контракта, к нему применяют жесткие санкции.

Что касается наказаний за нарушение земельного законодательства, они делятся на экономические, экологические и нарушения в сельском хозяйстве. Нарушитель должен не только восстановить разрушенные им территории, но и материально компенсировать нанесенный ущерб. В случае уклонения от уплаты земельного налога неумышленно или неполную уплату, налоговым законодательством предусмотрен штраф в размере 20 % от неуплаченной сумы. Если тоже деяние, но совершено умышленно, то штраф будет уже в 2 раза больше – 40 % от неуплаченной суммы [2].

В Канаде за неуплату налога земля изымается из собственности и продается на аукционе, но налогоплательщику могут предоставить отсрочку на 3 года, в течении которых он

должен его погасить. Такая же система наказания за нарушение земельного законодательства действует и в США.

Что касается проблемы применения кадастрового метода исчисления земельного налога в России, на данный момент она является острой, однако налоговый орган дает право обжаловать заключение кадастровой оценки и снизить ее до более реальной. Как показывает практика, только за 2016 год было зарегистрировано 9,5 тыс. споров вокруг оценки кадастровой стоимости, в большинстве этот показатель удалось снизить на 40 - 70 % .

Список использованных источников:

1. Петрюк О.А. Анализ динамики и структуры налоговых поступлений в доходы бюджетной системы России в условиях турбулентности экономики // Журнал «Экономика и предпринимательство» г. Москва. № 5 ч.1 (82 - 1) 2017г.

2. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» // [электронный ресурс] www.consultant.ru (дата обращения 30.11.2017 г.)

3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России // [электронный ресурс] www.nalog.ru (дата обращения 30.11.2017 г.)

© Петрюк О.А., Ниязова С.Д.

УДК 330

Э. Ф. Орищенко
студентка СКФУ
г. Ставрополь, РФ
E - mail: elka.orischenko@gmail.com

ИСКУССТВЕННЫЙ КОНФЛИКТ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ МАНИПУЛЯЦИИ В ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности ведения переговоров в условиях конфликта, проводится анализ общих характеристик и различий естественного и искусственного конфликта, а также методов противодействия искусственным конфликтам

Ключевые слова

Переговоры, естественный конфликт, искусственный конфликт, манипуляция, стратегия переговоров

Под деловыми переговорами, как правило, понимается процесс взаимодействия партнеров, целью которого является приобретение взаимовыгодных результатов [3]. Важное условие переговоров – это взаимное желание найти выгодное для обеих заинтересованных сторон решение, поддерживать деловые и дружественные отношения. Но, к сожалению, это условие далеко не всегда соблюдается.

Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Паттон в своей книге «Переговоры без поражения» выделили четыре стратегии ведения переговоров: «поражение – победа», «победа – поражение», «поражение – поражение» и «победа – победа» [2]. Сущность стратегии «победа – поражение» заключается в том, что одна из сторон, придерживаясь данной стратегии, стремится удовлетворить свои потребности за счет оппонента. Такая стратегия не направлена на установление крепких и долгосрочных партнерских отношений. Нередко эта стратегия эффективна только для реализации краткосрочных целей. Применение стратегии ориентировано на достижение стороной, избравшей ее, победы путём любых усилий, всевозможных способов, включая даже обман, манипулирование, приёмы заблуждения и т.д.

Одной из разновидностей манипуляции являются искусственные конфликты. Работа с конфликтным клиентом представляется одной из наиболее актуальных вопросов в любых переговорах. Часто сторона искусственно устраивает конфликты. У стороны, возможно, нет никаких претензий к партнёру, но она желает получить от него что - либо или компенсировать за его счёт свои потери. В этом случае она преднамеренно создаёт конфликтную ситуацию. Все претензии, которые один участник предъявляет другой стороне, очень эмоциональны, так как основной целью инициатора конфликта является побуждение чувства вины у партнера и, когда партнер отвлекается на эмоции, происходит отвод от сути конфликта. Это значит, что партнеру будет сложно определить реальную причину возникшего конфликта.

С виду искусственные конфликты почти не отличаются от естественных, которые возникают сами по себе, но они различаются в целях. Цель естественного конфликта – разрешение возникшей проблемы, а цель искусственного – извлечение выгоды. Так как искусственный конфликт представляет собой спровоцированный спор, он может быть отнесен к приемам манипуляций в переговорах. Существует несколько методов противодействия искусственному конфликту.

Естественный конфликт также может сопровождаться эмоциональным поведением, но инициатор конфликта, увидев понимание со стороны собеседника, как правило, сразу успокаивается. Во время же искусственного конфликта конфликтная сторона будет стремиться сделать всё для сохранения разговора на повышенном тоне. Методом борьбы в такой ситуации является спокойствие и умение не поддаваться провокациям.

Еще один метод противодействия искусственным конфликтам заключается в том, что сообщать собеседнику свою позицию и своё решение нужно сухим официальным языком. В этом языке должны быть только факты, конкретные выражения и отсутствовать эмоции. Ему нелегко возразить, высказать претензии или доказать обратное.

Создание бюрократической системы с четкими правилами организации также можно причислить к методам противодействия манипуляциям. Этот метод рационально использовать в системе целых отделов по работе с претензиями. В этом случае человек, принимающий жалобы представляет собой посредника, который спокойно доводит этот факт до сведения обращающегося. В данном случае конфликтный участник переговоров увидит, что места для манипулирования нет, и конфликтная ситуация будет исчерпана.

Искусственный конфликт, как разновидность манипуляции, весьма популярен и нередко применяется на практике, даже в бытовых личных спорах [1]. Способность правильно и своевременно совладать с ситуацией манипулирования представляет собой залог

стабильного развития любой организации, так как задача работающего с претензиями усложняется в несколько раз, нежели при естественном течении событий. Ведь необходимо как сохранить благоприятные отношения с партнером или клиентом, так и отстоять интересы организации.

Список использованной литературы

1. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия / Екатерина Стацевич, Кирилл Гуленков, Ирина Сорокина. – 2 - е изд., доп. – М.: Альпина Паблишер, 2012.

2. Фишер, Р., Юри, У, Паттон, Б. Путь к согласию или переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри, Б. Паттон – пер. с англ. – М.: Наука, 2012. – 289 с.

3. Цепцов, В. А. Переговоры: психология, воздействие, практика / В. А. Цепцов. – М.: Институт психологии РАН, 2008. – 136 с.

© Э.Ф. Орищенко, 2017

УДК 338.27

Н.В. Ошовская
канд. экон. наук, доцент
ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный университет им. В.И. Вернадского»,
Институт экономики и управления
e - mail: sirius1319@mail.ru
С.И. Лазовик
магистрант
ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный университет им. В.И. Вернадского»,
Институт экономики и управления
г. Симферополь, РФ
e - mail: lana.fourth@mail.ru

МЕТОД ДЕЛЬФИ, КАК МЕТОД ПРОГНОЗА ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Актуальность. В настоящее время гостиничные комплексы предоставляют большое количество сопутствующих услуг, однако многие из них не пользуются спросом среди клиентов. Именно поэтому целесообразным является выявление таких видов услуг, внедрение которых окажет положительное воздействие на состояние финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Цель. Прогнозирование развития гостиничного комплекса посредством использования метода «Дельфи».

Метод. При написании данной статьи использовались методы анализа, классификации и прогнозирования.

Результат. Результатом исследования является прогноз развития гостиничного комплекса в г. Феодосия.

Выводы. В ходе опроса экспертов была выделена наиболее востребованная на сегодняшний день услуга - открытие детской игровой комнаты, а также определены способы улучшения качества услуг уже предоставляемых гостиничным комплексом.

Ключевые слова:

Метод Дельфи, прогнозирование, эксперты, гостиничный комплекс, предприятие, развитие, анкета.

На сегодняшний день особое значение для экономики имеют методы прогнозирования, под которыми принято понимать всевозможные способы теоретических и практических разработок прогнозов. Ученые выделяют большое количество методов экономического прогнозировании, при этом, их число постоянно увеличивается. Выбор метода зависит от цели исследования, доступности информационной базы, а также характера обработки исходной информации.

На наш взгляд, наиболее достоверными при осуществлении прогнозирования процесса функционирования предприятия являются методы экспертных оценок, поскольку их использование позволяет получить высокую точность прогноза при небольшой трудоемкости [1].

Далее рассмотрим более подробно основные методы работы с экспертами. К данной группе методов относят: метод заочного анкетирования, метод интервью, метод комиссии и метод Дельфи [2].

Так, метод заочного анкетирования предполагает, что группе экспертов отправляют подготовленные заранее анкеты с вопросами, на которые необходимо ответить в установленный временной период. Такая процедура считается заочным индивидуальным опросом. Среди основных достоинств метода выделяют низкую трудоемкость, а среди недостатков – минимальную точность, поскольку эксперт осуществляет прогнозирование на основе собственного сформированного научного мнения об исследуемом объекте.

Рассматривая метод интервьюирования отметим, что основная идея данного метода заключается в личном опросе экспертов организатором исследования. При этом, основным недостатком данного метода является его трудоемкость, которая проявляется при проведении встречи отдельно с каждым экспертом. Однако, необходимо отметить, что интервью с экспертом позволяет ликвидировать проблему неверно истолкованного вопроса и за счет этого увеличить точность будущего прогноза [1].

Метод комиссии характеризуется тем, что прогнозирование процесса функционирования предприятия осуществляется в процессе коллективного обсуждения проблемы экспертами. Данный метод относится к типу очных коллективных. Для осуществления прогнозирования методом комиссии необходимо, прежде всего, организовать встречу экспертов, что является достаточно сложным. Однако, данная процедура позволяет повысить точность прогноза, поскольку ликвидируется вероятность неверной трактовки вопроса. Это обусловлено тем, что в процессе обсуждения каждый эксперт представляет свою точку зрения, опираясь на имеющуюся у него информацию. При этом, необходимо отметить, что в данном методе присутствует и ряд недостатков, в первую очередь психологического характера, которые не дают возможности повысить точность на

практике. Прежде всего, к таким недостаткам относится психологическое давление мнения большинства и мнения авторитетов на индивидуальное мнение конкретного эксперта [3].

На наш взгляд четвертый метод – метод Дельфи – объединяет достоинства трех предыдущих методов, но в то же время в нем отсутствует большинство недостатков присущих им. Его принято относить к методам коллективного заочного опроса экспертов. Среди достоинств этого метода можно выделить маленькую трудоемкость, которая достигается за счет заочной формы проведения, а также высокую точность прогноза. В данном методе высокая точность прогноза достигается посредством учета индивидуального мнения экспертов, предоставивших самые высокие и самые низкие оценки. Каждый эксперт, участвующий в следующем туре прогнозирования, использует всю информацию, которая была получена ранее, в предыдущем туре, и формирует свои оценки по прогнозу. Анонимность аргументов и незнание ответов конкретных экспертов устраняет давление авторитетов и эффект приверженности первому слову.

Так, в качестве объекта исследования было выбрано предприятие гостиничного бизнеса (г. Феодосия). Отметим, что для осуществления прогнозирования функционирования предприятия мы считаем целесообразным использование метода Дельфи, поскольку его применение позволит оценить перспективы развития предприятия посредством коллективного обсуждения. В качестве перспективного направления развития было предложено открытие детской игровой комнаты. Актуальность данного предложения обусловлена тем, что данная услуга не предоставляется ни в одном гостиничном комплексе г. Феодосии.

С этой целью была сформирована анкета, состоящая из трех блоков, где первый блок - основные положения, второй - общие вопросы, касающиеся инфраструктуры, третий - вопросы относительно открытия детской игровой комнаты.

На предварительном этапе была сформирована группа из 10 экспертов, каждый из которых является специалистом в обсуждаемом вопросе (открытие детской игровой комнаты на базе исследуемого предприятия). Каждому эксперту был предложен первый вариант анкеты, в конце которой экспертам было необходимо указать свои замечания по текущему содержанию анкеты.

По результатам опроса экспертами были внесены коррективы. В основном замечания касались формулировки вопроса, предложенного в анкете, а также вариантов возможных ответов. По итогам опроса экспертов был сформулирован окончательный вариант анкеты и сделаны соответствующие выводы по прогнозу функционирования и развития предприятия (рис. 1).

По результатам опроса экспертов были выявлены основные недочеты в работе гостиницы, среди которых можно выделить следующие: низкий выбор сопутствующих услуг, средний уровень качества обслуживания, а также слабая инфраструктура.

Вопрос	Количество ответов
Ваш пол	
Мужской	4
Женский	6
Ваш возраст	
До 20 лет	0

21 - 35 лет	2
35 - 55 лет	7
Старше 55 лет	1
Ваше семейное положение:	
Замужем / женат	8
Не замужем / не женат	2
Есть ли у вас дети?	
Да, есть	9
Нет	1
Ваше социальное положение:	
Безработный	0
Служащий	6
Обучающийся	0
Домохозяйка	1
Предприниматель	2
Пенсионер	1
Ваш уровень дохода:	
До 20000 руб.	2
21000 - 35000 руб.	6
36000 - 55000 руб.	2
Свыше 55000 руб.	0
Как Вы узнали о нашей гостинице?	
От знакомых	5
По интернету	3
У туроператора	1
Печатные издания	1
Прочее	0
Какова цель Вашего визита?	
Деловая	2
Отдых	3
Личная	4
Мероприятие (фестивали, выставки, конкурсы)	1
Оздоровление / лечение	0
Какова причина выбора нашей гостиницы?	
Хороший сервис	1
Удобное расположение	2
Большой выбор сопутствующих услуг	0
Хорошее соотношение цена - качество	5
Положительные отзывы	1
Прочее	1
Как Вы оцениваете ассортимент предоставляемых услуг?	
Отлично	0

Хорошо	7
Удовлетворительно	3
Плохо	0
Как Вы оцениваете качество обслуживания в нашей гостинице?	
Отлично	2
Хорошо	7
Удовлетворительно	1
Плохо	0
Все ли Вас устраивает в номере?	
Да, хороший номер	2
Да, но есть замечания	7
Нет, номер не соответствует ожиданиям	1
Считаете ли Вы необходимым включение завтрака в стоимость проживания?	
Да, это оптимальный вариант	3
Не обязательно	6
Нет, завтрак не должен входить в стоимость проживания	1
Считаете ли Вы правильным включение сопутствующих услуг гостиницы в стоимость проживания?	
Да, у гостей должен быть доступ ко всем услугам	6
Не обязательно	3
Нет, услуги должны предоставляться по требованию гостей за дополнительную плату	1
Как Вы оцениваете соотношение цена - качество в нашей гостинице?	
Соответствует	9
Не соответствует	1
Что, по - вашему, необходимо добавить в номера нашей гостиницы?	
Бытовые приборы	9
Рабочую зону	2
Кухонную зону	4
Мини - бар	1
Сейф	3
Халат, тапочки	1
Ваш вариант	2
Какие услуги Вы бы хотели видеть в нашей гостинице?	
Услуги для проведения конференций	2
Детская игровая комната	9

Специальное меню (детское, вегетарианское и тд.)	4
Экскурсионные услуги	3
Прокат автомобилей	1
Ваш вариант	1
Считаете ли Вы необходимым внедрение **автоматизированной системы контроля и управления доступом для гостиниц?**	
Да	2
Не имеет значения	6
Нет	2
Намерены ли Вы приехать в нашу гостиницу снова?	
Да	5
Нет	0
Возможно	4
Вряд ли	1
Посоветовали бы Вы нашу гостиницу друзьям и знакомым?	
Да	5
Нет	0
Возможно	4
Вряд ли	1
Если Вы снова окажетесь в городе Феодосия, какую гостиницу Вы выберете?	
Вернусь к Вам	4
Выберу другую, дешевле	1
Выберу другую, выше по уровню обслуживания	2
Выберу, другую с большим спектром услуг	2
Сориентируюсь по ситуации	1
Считаете ли Вы необходимым открытие детской игровой комнаты на территории нашей гостиницы?	
Да, игровая комната необходима	8
Нет, игровых комнат достаточно в городе	1
Не заинтересован в данной услуге	1
Что, по - вашему, должно быть в игровой комнате?	
Детский лабиринт	7
Надувные батуты	8
Надувные сухие бассейны	7
Настольные игры, наборы для творчества, конструкторы	6
Мягкие игрушки	6

Столы, стулья, шкафчики	8
Какой ценовой диапазон для вас приемлем для услуг детской игровой комнаты?	
200 - 300 руб. в час	9
400 - 500 руб. в час	1
Свыше 500 руб. в час	0
Какие сотрудники, по - вашему, должны находиться в игровой комнате?	
Воспитатель	10
Аниматор	10
Медицинский работник	4
Няня	2
Важен ли уровень образования сотрудников?	
Да, сотрудники должны быть компетентны	5
Нет, главное ответственность и любовь к детям	5
Нет, не имеет значения	0
Какой режим работы детской игровой комнаты для вас подходит?	
С 8 - 00 до 20 - 00	1
С 9 - 00 до 21 - 00	7
С 10 - 00 до 22 - 00	2
Какие услуги, по - вашему, мнению должны присутствовать в детской игровой комнате?	
Детские дни рождения	10
Тематические праздники	6
Образовательные	4

Рис. 1. Итоговая анкета экспертов оценке функционирования предприятия

Таким образом, резюмируя мнения экспертов данного опроса, отметим, что наиболее перспективным направлением развития предприятия является открытие детской игровой комнаты. Это обусловлено тем, что предоставление данной услуги позволит привлечь в гостиничный комплекс большое количество как отдыхающих, так и жителей города, что в итоге создаст предпосылки для увеличения конкурентоспособности предприятия и как следствие повышения уровня его прибыли.

Список использованных источников

1. Сборник методов поиска новых идей и решений управления качеством / сост. В. В. Ефимов. – Ульяновск: УлГТУ, 2013. – 194 с.

2. Основы маркетинга. Метод Дельфи. Сущность Дельфи - метода. [Электронный ресурс]. URL: http: // www.grandars.ru / student / marketing / metod - delfi.html (дата обращения: 12.11.17)

3. Кузьмин А.М. Метод Дельфи. [Электронный ресурс]. URL: http: // www.inventech.ru / pub / methods / metod - 0013 / (дата обращения: 12.11.17).

© Н.В. Ошовская, С.И. Лазовик

УДК 338.1

Пальниченко Н.А. магистрант ФГБОУ
«Оренбургский государственный университет»

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

Для целей совершенствования механизма развития предпринимательской деятельности в Российской Федерации следует обратиться к зарубежному опыту, так как на долю субъектов малого и среднего бизнеса в валовой добавленной стоимости европейских стран приходиться - 58,1 % , в том числе доля микропредприятий – 21,2 % , малых предприятий – 18,5 % и средних – 18,4 % . Вклад сектора малого и среднего бизнеса в ВВП в большинстве развитых стран колеблется в интервале от 50 % до 60 % . В России вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны существенно ниже – 21 % ВВП.

В условиях расширения сферы предпринимательства в России наблюдается недостаточно высокий уровень развития бизнес - планирования. С помощью опыта некоторых зарубежных стран можно позаимствовать определенные преимущества и применить их в бизнес - планировании на данном этапе развития в нашем государстве. При перенесении зарубежного опыта всегда необходимо учитывать специфику нашей страны.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес - планирование.

Сегодня бизнес - планирование в нашей стране находится на этапе развития, поэтому наблюдение за этим процессом в зарубежных странах во многом поможет избежать пробелов в приобретении отечественного опыта.

Фил Стоун считал, что бизнес - план есть письменный обзор того, что предприниматель надеется сделать в данной сфере деятельности и как достичь этих целей. Следует четко сформулировать свои цели и задачи, описать ход действий и использование ресурсов, то есть оборудования, персонала, помещений. Бизнес - план следует рассматривать как часть процесса планирования, который никогда не будет закончен, поскольку несколько факторов способны в один миг сделать его устаревшим.

В Америке предпринимательская деятельность отождествляется с таким понятием, как «независимость». Предприятие здесь является прежде образом жизни и только потом способом получения прибыли. Заинтересованность отталкивается от внутренних предпочтений и увлечений, а не от желания обогатится. Российские же предприниматели чаще всего преследуют именно коммерческую цель.

В США уделяется ключевое внимание конкуренции, которая является движущей силой рыночных отношений. Умение руководителя сталкиваться или сходиться с соперниками за лучшую позицию на рынке достигается за счет высокого уровня развития менеджмента. В России на первом месте освещаются позиции руководства, определенное дерево постановки задач и контроль по исполнению. Американцы, а именно предприниматели относятся к бухгалтерскому учету, как к поиску резервов, какие есть неиспользованные в процессе деятельности, как к поиску путей эффективного применения имеющихся ресурсов. В нашей стране учет – объект исследования контролирующих органов.

Следует отметить, что при планировании в зарубежных странах используется как минимум пять видов анализа. Наиболее распространенных из них: SWOT - анализ - метод, оценивающий в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании; PESTE - анализ - это маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании; анализ наличных ресурсов; анализ эффективности работы за предыдущие годы; анализ с использованием финансовых коэффициентов.

К основным преимуществам зарубежного опыта бизнес - планирования следует отнести: первая ступень успеха - заинтересованность и контроль за своей долей рынка, которую занимает собственный бизнес; поддержка со стороны государства (информационное обеспечение, консультационные услуги); эффективная инвестиционная политика инвестора; ориентация на соперничество за рынки сбыта продукции предприятия; эффективность ведения учета; собственное дело – бизнес, предпринимательство или благотворительность, должно приносить удовольствие.

Все преимущества могут проявляться в различных аспектах - кто - то доволен от получения прибыли, у кого - то удовольствие проявляется в создании необходимых материальных благ для общества (потребителей), и главным стимулом всегда остается потребность в знаниях, потребность в результатах. Ощущение значимости и необходимости всегда служило лучшим двигателем всех начинаний.

Осветив основные преимущества зарубежного опыта бизнес - планирования, на примере США, следует отметить, что данный процесс в России сталкивается с существенными трудностями в организации движения финансовых, в том числе и инвестиционных потоков. Это объясняется нестабильностью экономической и правовой сфер внутри страны. Избежать данных проблем можно с помощью государственной поддержки, эффективной инвестиционной политики, ориентации на соперничество за рынки сбыта продукции предприятия.

Таким образом, мировой и российский опыт показывает, что сектор предпринимательства быстрее реагируют на изменения конъюнктуры рынка, содействуют переходу к рыночной экономике, формированию рыночной инфраструктуры, создает новые рабочие места, в значительных количествах поглощают высвобождающуюся рабочую силу, снижают остроту безработицы, смягчают социальную напряженность в обществе. Предпринимательский бизнес часто успешно осваивает инвестиции и развивает инновации в отраслях, не привлекательных для государственных вложений, что дает возможность за короткий период совершить рывок в экономическом развитии.

Список использованных источников:

1. Батычко, В.Т. [Электронный ресурс] / Предпринимательское право / Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011 г - http: // www.aup.ru / books / m236

2. Касянов, А.В. «Индивидуальные предприниматели»: учебник. Изд.6 // ГРОССмедиа - М. - 2012г.

© Пальниченко Н.А.

УДК 81

А.П. Пантюшина
студентка 4 курса
факультета ВШМБ,
Южный институт менеджмента, Краснодар, РФ
e - mail: albinasnowwhite@mail.ru

ПРОЦЕСС ЭВФЕМИЗАЦИИ В ЭКОЛИНГВИСТИКЕ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы снижения уровня культуры языка и связанные с этим меры их разрешения. Автор раскрывает роль эвфемизации в данном процессе. В современном высокоорганизованном обществе эвфемизмы становятся индикатором развитой нравственности в речи людей.

Ключевые слова: эвфемизмы, эколингвистика, эвфемизация, экология языка, табу, политкорректность.

Вторая половина XX века характеризуется повышенным интересом к вопросам экологии и окружающей среды. К тому времени люди стали осознавать, что природе нужно помогать, её нужно защищать и беречь. Под веянием подобных идей в языкознании зарождается новое научное направление – эколингвистика.

Эколингвистика изучает роль языка в решении проблем окружающей среды, законы и принципы, общие для развития языка и экологии [1].

Интралингвальный аспект эколингвистики позволяет судить об этой науке, ещё и как о науке, занимающейся чистотой речи. Данное представление считается весьма узким, однако советский академик Д.С. Лихачева в своих научных работах говорит, что для жизни человека не менее важна культурная среда, ведь, как и внешняя среда обитания, она создавалась веками и составляет неотъемлемую часть полноценного и комфортного существования людей [2].

На сегодняшний день нравственная экология, как и собственно эколингвистика мало изучена. К тому же современная общеупотребительная речь пополняется все больше и больше нецензурными словами и речевыми оборотами, так как наблюдается тенденция к названию вещей своими именами. Такая «свобода слова» непременно ведет к лингвистическому и культурному регрессу.

Нейтрализовать подобное влияние на язык и культуру речи – главная задача интралингвальной стороны экологии языка.

Тем не менее, главный конфликт бедственного снижения уровня культуры языка, а именно падение нравственности, остается нерешенным.

Политика повышения образованности населения, нравственной стороны жизнедеятельности народа, а также реформы в сфере культуры массового потребления могли бы исправить существующее положение.

Таким образом, на пути к цели экологической лингвистики стоят значительные преграды, а именно тотальное снижение культуры и нравственности и на фоне этого малая заинтересованность населения в восстановлении чистоты собственной речи.

Так чем же могут быть полезны этой науке эвфемизмы?

Поскольку эколингвистика занимается также и языковой средой обитания в эквиваленте с культурной средой обитания человека, то одним из ресурсов, направленных ей на помощь, можно заслуженно признать эвфемизмы. Эвфемизмы – это слова или выражения, являющиеся индифферентными в эмоционально - смысловом плане и использующиеся для замены неуместных слов или выражений в публичной речи, как в письменной, так и в устной [3].

Если эколингвистика изучает благоречие, то эвфемия его создает. В доказательство тому многочисленные примеры употребления эвфемизмов в различных сферах жизнедеятельности человека.

Таблица 1 – Примеры социально значимых эвфемизмов

Исходное слово	Эвфемизм
dead	deceased
old	senior sitizen
patient's death	terminal episode
punishment	sanction
war	military conflict

Говоря об энергетике слова, которая, между прочим, рассматривается экологической лингвистикой, и эвфемизмах, снижающих отрицательную смысловую нагрузку текста, представляется возможным проследить следующую связь. Эвфемизм, являясь стилистическим синонимом отдельного слова, помогает избежать негативное, табуированное наименование, как следствие – ненарушение энергетического баланса слова в отрицательную сторону.

Так как истоки явления эвфемизации восходят к общенародным табу, а лишь с появлением высококультурного общества становятся индикатором развитой нравственности в речи людей, можно сделать вывод о том, что эвфемизмы есть постоянный, архаичный ресурс, способный принести пользу в борьбе экологической лингвистики с возрождением русского литературного языка в массах. Чему может способствовать СМИ, имеющее огромное влияние на гражданские настроения и общество в целом, и уже сформировавшее ряд эвфемизмов по требованию политкорректности и эфирных норм.

Экология языка, как и природная экология, требует проведения масштабных работ по своему спасению и охране. Начинать преобразовывать мир следует с себя, тогда один человек за другим сделает эту работу легкой и естественной, а результатом станет чистая речь и чистая Земля.

Список использованной литературы:

1. Кислицина Н.Н. Эколингвистика – новое направление в языкознании // [Электронный ресурс]: Режим доступа: http: // dspace.nbuv.gov.ua / bitstream / handle / 123456789 / 73781 / 12 –Kislitsina.pdf?sequence=1 (дата обращения 11.05.16)
2. Лихачев Д.С. Экология культуры / Д.С. Лихачев // Прошлое будущему – 1979 – № 7 – с.173 - 179.
3. http: // dic.academic.ru (дата обращения 17.12.17)

© А.П. Пантюшина, 2017

УДК 339

А.А. Новова
Т.А. Пасечникова
студенты 4 курса финансового факультета
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
Г. Москва, РФ
E - mail: pasechnikova@yandex.ru.ru
Научный руководитель: Д.И. Степанова
к.э.н., доцент кафедры «Финансов и цен»
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
Г. Москва, РФ
E - mail: s _ diana@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЛИЗИНГЕ

Аннотация

В статье рассматриваются возможные способы управления валютными рисками в сделках международного лизинга. Выделеныосновные виды рисков, встречающиеся в лизинговой деятельности. Приведенывозможные способы минимизации валютных рисков в сделках международноголизинга.

Ключевые слова:

Мировой рынок, лизинг, международный лизинг, управление рисками, валютные риски, международные сделки.

В современном мире в любой деятельности управление рисками представляет собой важнейший ключевой элемент. С учетом нестабильности нынешнего состояния экономики мира проблема оценки рисков становится всё более актуальной и значимость риск - менеджмента возрастает.

Очевидно, что в кризисных условиях субъекты внешнеэкономической деятельности финансируются значительно меньше, что подтверждается значениями статистических данных о темпах роста экономики мира в период 2008–2009 гг. Так, в то время среднегодовой темп роста экономики имел следующие значения: США – 1 % , Великобритания – 1,5 % , страны Еврозоны – 1,8 % , Япония – 1,4 % [8]. Такое заметное замедление темпов роста не было компенсировано даже такими стабильно развивающимися странами, как: – Китай, Индия и Бразилия. При этом происходило существенное изменение движения совокупных потоков транснационального капитала. Большинство инвесторов временно приостанавливали, либо полностью отказывались от каких - либо капиталовложений в экономику зарубежных стран ввиду высокого уровня затрат на проведение финансовых операций и нисходящего спроса на товары и услуги.

Глобальныйфинансовыйкризис достаточно серьезно отразился на лизинговой деятельности на международных рынках. Поднимались банковские ставки, прекращалась выдача средств по кредитным линиям, которые были открыты ранее. Вследствие этого, лизинговые компании пересматривали планы - графики выплат лизинговых платежей. В силу отсутствия ресурсов также появились проблемы с заключением новых сделок по лизингу. Первостепенной проблемой стала проверка потенциальных клиентов на их

платежеспособность. Данные проблемы значительно отразились на динамике объемов мирового лизингового бизнеса (рис.1).

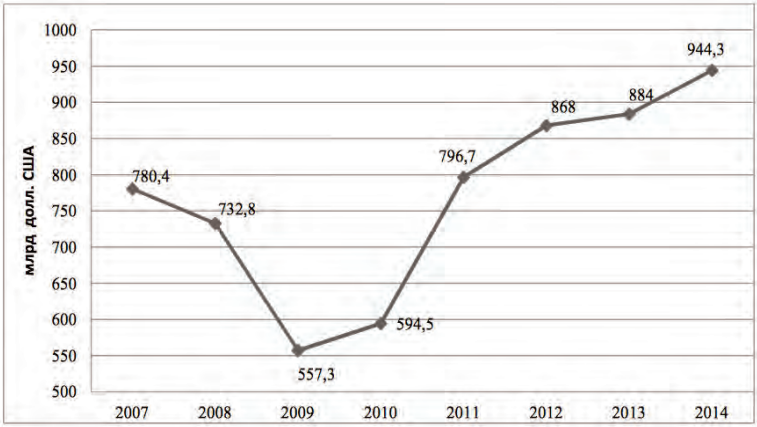

Рис. 1. Объем международного лизингового бизнеса [7]

Из рисунка 1 следует, что наибольший спад объемов бизнеса в сфере лизинга приходился на 2009 год. Несмотря на то, что лизинговый бизнес с успехом преодолел глобальный финансовый кризис 2008 - 2009 гг. и уже на протяжении нескольких лет показывает устойчивый рост объемов [7], в современных условиях осуществление международных лизинговых сделок по прежнему является достаточно высокорисковой деятельностью, и лизинговым компаниям необходимы более строгие подходы к выбору условий лизинговых договоров и, безусловно, к выбору своих клиентов [2].

Международная лизинговая деятельность тесно связана с понятием валютного риска, который в свою очередь имеет множество разных значений. В понимании риска, прежде всего, важно знать экономический риск, который, в свою очередь, можно определить как вероятность отклонения параметров экономического состояния какого - либо объекта (компании, организации, предприятия или иной хоз. единицы) от ожидаемых (альтернативных) значений [1]. Возникновение валютного риска происходит в тот момент, когда валюта совершения сделки отличается от функциональной валюты самого субъекта экономики [4].

Авторы статьи выделяют следующие виды рисков, возникающих при международном лизинге:

- Риск появления дополнительной налоговой выплаты. Эксплуатация объекта лизинга в стране резидентства лизингополучателя может привести к тому, что лизингодатель, который является нерезидентом, будет вынужден совершать дополнительные налоговые выплаты (к примеру, на имущество, которое принадлежит ему на праве собственности, но находится в другой стране).

- Кредитный риск. Требуется оценка того, насколько просто будет изъять имущество и реализовать его после, если лизингополучатель нарушит свои обязательства.

- Риск исполнения конкретных проектов (лизингодатель подвержен риску неплатежа со стороны лизингополучателя и риску потери оборудования).

- Политический риск. Он может включать следующие моменты: различные изменения на уровне местного законодательства, которые могут привести к увеличению издержек по реализации лизинговой сделки; национализация, экспроприация, косвенное или прямое государственное вмешательство в реализацию проекта; политическая нестабильность в стране.

- Риск, связанный с поставкой материалов и сырья. Прежде всего, данные риски обусловлены тем, что многие компании имеют серьезную зависимость от своевременности и объемов поставки (например, нефтеперерабатывающие компании);

- Риск, связанный с реализацией продукции. Он подразумевает под собой необходимость присутствия некоторых постоянных, стабильных покупателей продукции, производимой в ходе осуществления конкретного проекта.

- Валютный риск. Возникает вследствие того, что практически во всех развивающихся странах крупный инвестиционный проект формирует доход в местной национальной валюте, а лизинговый платеж почти всегда привязан к валюте свободно конвертируемой [5].

Особого внимания заслуживают валютные риски и их управление в международном лизинге.

Для снижения рисков в момент подготовки лизингового контракта на международном лизинговом рынке следует иметь в виду следующие аспекты планируемой сделки:

- Валюта, в которой планируются лизинговые платежи (какая из сторон будет подвержена риску колебания валютных курсов);

- Получение дохода, который создан на территории других стран (репатриация доходов);

- Наиболее оптимальный способ нивелирования риска инфляции;

- Возможные изменения социального и политического климата страны в момент действия лизингового контракта.

Следует отметить, что валютному риску может быть подвержена любая сторона международного лизингового договора (в том числе и потому, что в сделке параллельно совершают участие 3 различные валюты: валюта лизингового договора; валюта пассивов лизинговой организации; валюта, в которой считаются налоги государства, являющегося лизингодателем).

Среди многообразия способов минимизации рисков лизинговых компаний особое внимание стоит обратить на операции по хеджированию валютных рисков, заключающихся в следующем [6]:

1. Предотвращение риска (означает формирование резервов и распределение рисков).

2. Уменьшение риска (замедление либо ускорение платежа, использование курсовой оговорки, выписка счета - фактуры в валюте страны или в третьей валюте, частичная оплата).

3. Компенсация риска (в основном используется финансовое хеджирование, например, кредиты или депозиты в иностранной валюте, а так же заключение контракта на страхование риска, срочные валютные операции и валютные опционы.

Значительно уменьшить или полностью устранить валютный риск можно на основании следующих методов [3]:

- валютная оговорка, включенная в контракт и представляющая условие, по которому изменение курса валюты платежа по отношению к стабильной валюте ведет к пропорциональному изменению суммы платежа [3] (данный метод распространен при кредите страхования валютного риска);

- выписка счетов - фактур в собственной валюте (будет устраненриск изменения валютного курса иностранной валюты для экспортера);

- выписка счетов - фактур в твердой валюте (в условиях кризиса выбрать твердую валюту достаточно трудно, поэтому основной риск перейдёт именно на покупателя).

В международной лизинговой практике компаний распространены еще два важных метода:

- индексная оговорка, по которому сумма платежа зависит от индекснойцены на мировом товарном рынке;

- оговорка пересмотра контрактной цены, по которой экспортер может требовать изменить контрактную цену по неоконченной поставке, если курс валюты цены на товар изменится за пределами установленных сторонами валютных колебаний.

Рассмотрим возможные пути минимизации валютных рисков в сделках международного лизинга.

Решить проблему возможно путем пересчета каждого платежа по лизингу в валюту Б, а остаток основного неоплаченного платежа, выраженного в валюте А, привести в соответствие с графиком погашения. Но тем не менее такое решение не даст полного хеджирования рисков, так как размер платы за лизинг зависит напрямую от валютного курса на дату платежа.

Следующим путем минимизации валютных рисков может стать применение арбитражных операций на валютном рынке (одновременная продажа или покупка валюты на определённый срок), а так же можно обеспечить хеджирование риска на основаниифорвардных контрактов и фьючерсов. Однако для фьючерсовбудет характерен стандартный механизм расчетов и соответственно стандартные суммы, так как они торгуются на биржах. Например, в России хеджирование рисков через покупку опционов и форвардных контрактов практически не эффективно, так как чаще всего они предполагают именно длительные сроки (от 3 - х лет) лизинга, а в нашей стране, как известно,это не актуально. А так же необходимо принять во внимание высокую стоимость таких инструментов по отношению к иным способам хеджирования.

Самым простым решением проблемы является субсидирование арендной ставки по международному лизинговому контракту путем перераспределения налоговой льготы. Чистая текущая стоимость потоков от лизинговых платежей будет ниже стоимости арендного финансирования, а значит эта разница будет являться налоговой инвестиционной льготой. Данная разница подразумевает хеджирование со стороны арендатора определенного объема валютных рисков по указанной сделке.

Но без специального включения в договор определённых условий, регулирующих этот механизм, субсидирование арендной ставки не будет является в полной мере способом хеджирования. Условия будут следующими: в ходе лизинговой сделки налоговая экономия сопоставляется с фактической суммой, полученной от разницы валютного курса. Если

налоговая экономия выше, то это превышение будет компенсировано лизингодателю лизингополучатем с оплатой последнего платежа. Размер компенсации будет рассчитываться путем компаундирования (процессом увеличения первоначальной суммы в результате начисления %) по следующей формуле:

$FV=\sum(TSm-EDm)\times(1+it)tm$, где:

TSm - объем экономии лизинговых платежейна шаге t;

EDm - величина курсовойразницы на шаге t;

$(1+it)tm$ - коэффициент компаундирования на шаге m;

i – ставка компаундирования, в процентах годовых, которая равна запланированнойдоходности лизингодателя по операции;

t - периодичность расчетов.

Таким образом, выше описаны возможные, по мнению авторов, пути минимизации валютных рисков в сделках международного лизинга. Но стоит учесть, что только грамотная комбинация различных способов минимизации рисков и правильное использование соотношения различных методов риск - менеджмента в практике лизинговых компаний, позволитповысить конкурентоспособность фирм и сформировать основы выхода из кризиса.

Список использованной литературы:

1. Дягтерева, О. И. Управление рисками в международном бизнесе: учебник / О. И. Дягтерева. – М. : Флинта, 2008. – 344 с.

2. Захаров, А. Н. Экономическая безопасность России в сфере международных отношений: учебное пособие / А. Н. Захаров. – М. : МГИМО МИД РФ, 2005. – 44 с.

3. Костяков, П. А. Управление валютными рисками в международных лизинговых сделках [Электронный ресурс] / П. А. Костяков // Российское предпринимательство. – 2008. – No 12. – Вып. 2(125). – Режим доступа: http: // www.creativeconomy.ru / articles / 12922 / (дата обращения : 17.12.2017).

4. Ляменков, А. К. Содержание валютных рисков: анализ с позиции экономическойтеории / А. К. Ляменков, Е. А. Леменкова // Современные инновации. – 2016. – No 1(3). – С. 23–24.

5. Степанова Д.И. Валютный контроль и валютное регулирование: риски предпринимательской деятельности // Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2011. № 4 (4). С. 158 - 175.

6. Тупицына, А.В. Хеджирование валютных рисков [Электронный ресурс] / А. В. Тупицына // Международные банковские операции. – 2008. – No 4. –Режим доступа : http: // www.klerk.ru / bank / articles / 116642 / (дата обращения : 16.12.2017).

7. WhiteClarkGlobalLeasingReport 2015 [Electronicresource]. – Modeofaccess: http: // www.whiteclarkegroup.com / knowledge - centre (accesseddate: 17.12.2017).

8. WhiteClarkGlobalFinanceReport [Electronicresource]. – Modeofaccess: http: // www.whiteclarkegroup.com / knowledge - centre / view / global - leasing - report - 2016 (accesseddate : 15.12.2017).

© А.А. Новова, Т.А. Пасечникова, 2017

УДК33

А.А. Петрушина
Студентка 4 курса факультета менеджмента
Академии маркетинга и социально -
информационных технологий – ИМСИТ
г. Краснодар, Российская Федерация
Научный руководитель: А. Н. Бабаков
К.т.н., доцент
Академии маркетинга и социально -
информационных технологий – ИМСИТ
г. Краснодар, Российская Федерация

МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация:

Для успешного развития в условиях кризиса компании необходимы новые стратегические цели, достижение которых возможно только при эффективной и результативной работе сотрудников. Однако новые цели подразумевают новые обязанности и задачи для работников. В данном случае оценка персонала является, несомненно, одним из важнейших антикризисных мероприятий, так как именно на ее основе принимаются решения, связанные со стратегическими изменениями в планах организации.

Ключевые слова*:*

Модель компетенций персонала, аттестация персонала, компания, VUCA - мир.

Аттестация персонала позволяет оценить эффективность работы сотрудников, проанализировать их компетенции и потенциал, а также является основой для согласования новых целей. Сотрудники отдела персонала совместно с руководством компании должны определить компетенции, необходимые для достижения новых целей, и выявить ключевые позиции для эффективного решения новых стратегических задач [1, с. 12].

Аттестация персонала является важным составляющим элементом корпоративной культуры компании, а также эффективным методом нематериальной мотивации. Оценка персонала позволяет сопоставить интересы компании с интересами самого сотрудника, с тем, чтобы он мог реализовать свой потенциал. Таким образом, работник будет мотивирован на выполнение новых обязанностей, которые в конечном итоге способствуют достижению новых стратегических целей компании [2, с. 23].

Волатильный (изменчивый), неопределенный, сложный и противоречивый VUCA - мир открывает новую фазу в развитии организаций – от организаций, ориентированных на стратегию, и самообучающихся организаций к адаптивным организациям, гибко реагирующим на изменчивый мир.

Адаптивные организации нуждаются в обновлении модели компетенций персонала. Помимо традиционных компетенций, таких как логическое, системное и структурированное мышление, коммуникационные навыки, навыки работы в команде, лидерство и пр., в VUCA - мире необходимы VUCA - компетенции: V – Vision (видение), U

– Understanding (понимание), C – Creativity / Clarity (креативность / ясность), A – Agility (решимость).

Vision – Видение

В условиях большой волатильности и неопределенности классическое стратегическое планирование становится затруднительным. Наиболее эффективным подходом к планированию в VUCA - мире является сочетание краткосрочного планирования на горизонт одного года с постоянным гибким пересмотром прогноза, и дальнесрочного планирования на горизонт 15 - 20 лет, где уже можно увидеть цикличность фаз кризиса и фаз роста. В этих условиях крайне важными становятся такие компетенции как умение проводить быструю диагностику рынка и гибко управлять изменениями бизнес - модели компании в зависимости от новых условий рынка, знание математических и статистических моделей дальнесрочного прогнозирования, умение пользоваться соответствующими ИТ - инструментами для таких задач.

В адаптивной организации по - настоящему востребованной становится такая компетенция как широкий междисциплинарный кругозор сотрудников, позволяющий им видеть всю взаимосвязь и многообразие факторов, влияющих на развитие компании.

Важной задачей является развитие интуитивного мышления. В настоящее время в управленческой науке появились интересные научные исследования и методики, позволяющие развивать Intuitional Intellegence, напр. исследования Глекнера и Виттеманна о видах интуиции (2008 год), научный доклад Койле и Дитфорста об измерении уровня интуиции и развитии интуиции (2009 год) и т.д. Этой компетенции необходимо уделать много внимания в программах развития. Именно интуиция позволяет вашим сотрудникам быстро и гибко реагировать на любые неопределенности.

Критичными для адаптивных организаций становятся такие компетенции как любопытство, желание учиться, постоянное самосовершенствование, способность к обучению и т.д. Постоянная самоактуализация является безусловным фактором успеха в VUCA - мире.

Understanding – Понимание

В условиях VUCA - мира нельзя замыкаться в своей области деятельности. Чем выше специализация, тем уже угол зрения и внезапнее события. В VUCA - мире особенно важной компетенцией становится способность к сотрудничеству. Умение формировать вокруг себя бизнес - сообщества, экспертные сообщества, сообщества единомышленников, а также умение создавать креативные альянсы, будет расширять горизонт принятия решений для компании.

В сфере коммуникаций важно будет развивать не только умение говорить, но главное умение слушать, слышать, поддерживать эмоциональный баланс, управлять всеми видами коммуникаций, умение работать в разных культурных средах, с разными поколениями сотрудников, умение учиться друг у друга. Очень важно побуждать сотрудников изучать иностранные языки, что еще больше разовьет их кругозор, их коммуникационные навыки и их сообщество[4, с. 12].

Следует также иметь в виду, что всех сторон бизнес - жизни коснулась цифровая революция. Современные технологии используют на всех функциональных уровнях в компаниях. Для эффективной работы в быстро изменяющемся мире необходимо умение владеть новыми ИТ - техногиями, такими как SQL, HTML, Business Intellegence и быть в курсе всех технологических и дигитальных трендов.

Creativity / Clarity – Креативность / Ясность

Казалось бы, такая компетенция как креативность уже не кажется новой для HR. Но если раньше под креативностью в большей степени понималось умение сотрудников предлагать оригинальные и нестандартные решения традиционных задач, в VUCA - мире наиболее востребованным будет умение предлагать множественность самых разных решений одной задачи, а также умение работать с совершенно новыми задачами, с которыми сотрудник раньше не сталкивался. В этом вопросе важно будет научиться применять знания и навыки из одной области знаний в другой. Критичным становится также развитие визуального мышления и способность по - новому представлять результаты поставленных задач.

В адаптивной организации важно развивать критическое мышление, которое побуждает сотрудников постоянно следить за само - устареванием стратегии, бизнес - модели, процессов в компании и позволяет своевременно вносить необходимые изменения.

Особенно ценным в VUCA - мире будет такое качество как нацеленность на инновации. Сотрудник должен смело идти на новые задачи и постоянно быть ориентированным на то, чтобы предлагать в своей области что - то новое.

Наконец, очень важным будет умение вносить ясность в хаос огромного потока быстро меняющейся информации, способность эффективно анализировать большие данные и гибко проводить соответствующие изменения.

Agility – Решимость

VUCA - мир – это время для гибких, проворных, смелых, стрессоустойчивых сотрудников, всегда готовых к изменениям и толерантных к неопределенности.

Список использованных источников

1. Брагина З.В. и др. Управление персоналом, М.: КНОРУС, 2015.

2. Веснин В.Р. Основы менеджмента / В.Р. Веснин – 4 - е изд., доп. и испр. – М.: ООО «Изд - во Элит», 2014.

3. Егоршин А.П. Управление персоналом: Учебник для ВУЗов. – 3 - е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 2016.

4. Управление персоналом, Под ред. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л., М.: ЮНИТИ, 2015г.

5. Шахова В.А., Шапиро С.А. Мотивация трудовой деятельности. - М.: Издательство «Альфа - пресс», 2016.

© А.А. Петрушина, 2017

УДК 33

Т.И. Печетова
студент 3 курса СВФУ, г. Якутск, РФ, E - mail: tatyana _ pechetova@mail.ru
Научный руководитель: Е.Е. Ноева
старший преподаватель СВФУ, г. Якутск, РФ, E - mail: noevga@mail.ru

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ НОВОВВЕДЕНИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются преобразования в главе 32 Налогового Кодекса Российской Федерации, связанные с изменениями расчета суммы налога по кадастровой стоимости, а не по инвентаризационной, как это было ранее. Определены плюсы и минусы данного

изменения. Проведен сравнительный анализ расчета суммы налога, исходя из разных стоимостей недвижимости (кадастровой и инвентаризационной), который показал, что сумма налога по кадастровой стоимости выше, чем по инвентаризационной.

Ключевые слова

Налог, налог на имущество физических лиц, налоговый кодекс, объекты налогообложения, кадастровая стоимость, инвентаризационная стоимость, расчет суммы налога.

Налог на имущество физических лиц регулируется главой 32 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), которая состоит из 11 статей (статьи 399 - 409).

Согласно вышеуказанной главе НК РФ налогоплательщиками налога являются физические лица, обладающие правом собственности на имущество, а объектом налогообложения признается следующее имущество:

1) жилой дом;
2) жилое помещение (квартира, комната);
3) гараж, машино - место;
4) единый недвижимый комплекс;
5) объект незавершенного строительства;
6) иные здание, строение, сооружение, помещение [1].

В настоящее время в соответствии со статьей 402 НК РФ налоговая база в отношении объектов налогообложения определяется исходя из их кадастровой стоимости. Однако в НК РФ предусмотрено исключение, по которому налоговая база может определяться по инвентаризационной стоимости.

На сегодняшний день существует перечень регионов, в которых налог на имущество физических лиц исчисляется, исходя из кадастровой стоимости, уже с 2015 года. Такими регионами являются Республика Башкортостан, Республика Бурятия, Республика Ингушетия, Карачаево - Черкесская Республика, Республика Коми, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Амурская область, Архангельская область, Новгородская область, Новосибирская область, Пензенская область, Псковская область, Рязанская область, Самарская область, г. Москва, Ханты - Мансийский АО Югра, Ямало - Ненецкий АО [2].

Также стоит отметить, что в соответствии с ФЗ от 04.10.2014 N 284 - ФЗ с 01.01.2020 налог на имущество физических лиц будет исчисляться только исходя из кадастровой стоимости.

Таким образом, важно понять, что такое кадастровая стоимость, как будет рассчитываться сумма налога, исходя на кадастровой стоимости, вырастут ли из - за этого суммы налогов на имущество физических лиц. А также будет ли больше преимуществ или недостатков в новой редакции главы 32 НК РФ.

Федеральный стандарт оценки №4 «Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (ФСО № 4)» гласит: «Под кадастровой стоимостью понимается установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки, или, при невозможности определения рыночной стоимости методами массовой оценки, рыночная стоимость,

определенная индивидуально для конкретного объекта недвижимости в соответствии с законодательством об оценочной деятельности» [3].

Определение кадастровой стоимости включает в себя следующие этапы:

1. заключение договора на проведение кадастровой оценки, включающего задание на оценку с приведенным в нем перечнем объектов недвижимости;

2. сбор и анализ информации о рынке объектов оценки и обоснование выбора вида модели оценки кадастровой стоимости;

3. определение ценообразующих факторов объектов оценки;

4. сбор сведений о значениях ценообразующих факторов объектов оценки;

5. группировка объектов оценки;

6. сбор рыночной информации;

7. построение модели оценки;

8. анализ качества модели оценки и расчет кадастровой стоимости;

9. составление отчета об определении кадастровой стоимости объектов оценки [3].

На наш взгляд, для налогоплательщиков в вышеуказанных нововведениях в НК РФ есть как минусы, так и плюсы. Рассмотрим, какие минусы могут возникнуть. Так, можно предположить, что для многих собственников сумма налогов на недвижимость вырастет, особенно это коснется граждан, имеющих недвижимость в центре Москвы и Санкт - Петербурга, поскольку из - за непосредственной близости с историческими объектами архитектуры, достопримечательностями и развитой инфраструктурой кадастровая стоимость данных квартир заметно увеличится, соответственно вырастет и налог на имущество физических лиц.

В других регионах страны, с одной стороны, собственникам жилья в «элитных» районах или в центре города придется платить налоги по повышенной ставке. С другой стороны, если рассмотреть ситуацию с житейской точки зрения, то, как правило, стоимость квартир на окраине города всегда ниже. Соответственно, при продаже собственник получит меньшую сумму денег, чем тот, который продает жилье с равноценной площадью в центре города. При том что сумма налога до момента продажи у обоих собственников была одинакова. Вероятно, многих налогоплательщиков до изменений в НК РФ волновал этот вопрос, т.к. они считают, что несправедливо платить одинаковую сумму налога и за квартиру, расположенную в шаговой доступности от магазинов, поликлиники, детского сада, школы, и за квартиру, где до ближайшей больницы нужно добираться достаточно большое количество времени.

Можно выделить и плюсы данного нововведения. Например, при продаже объекта недвижимости собственник может повысить цену, обосновываясь тем, что кадастровая стоимость квартиры (либо же дома, гаража или другого помещения) высокая, соответственно и рыночная стоимость становится выше. Таким образом, продавцу это будет выгодно.

Также можно отметить тот факт, что если сумма налога на имущество, исходя из кадастровой стоимости, будет слишком высокой, то это может привести к дополнительным расходам наших соотечественников. По данным Федеральной службы государственной статистики, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составляет 19,5 млн человек, что равняется 13,3 % об общей численности

населения. Из этого можно сделать вывод о том, что как минимум для 13 % населения платить большие суммы налога будет практически невозможно.

Для того чтобы подтвердить или опровергнуть наши предположения и практически выяснить, какой вид оценки недвижимости приводит к большей сумме налога, было принято решение рассчитать сумму налога на жилое помещение одинаковой площади по кадастровой и инвентаризационной стоимости и провести сравнительный анализ.

Возьмем произвольно 3 - комнатную квартиру, расположенную в городе Якутска. Важно отметить, что в Республике Саха (Якутия) налог на имущество физических лиц, исходя из кадастровой стоимости, исчисляется с 2017 года, поэтому представляется возможным рассчитать суммы налогов как по инвентаризационной стоимости, так и по кадастровой.

Данные для расчетов:

общая площадь – 62,5 кв. м.;

инвентаризационная стоимость - 400 тыс. рублей;

кадастровая стоимость - 4 млн. рублей;

В первую очередь рассчитаем сумму налога по инвентаризационной стоимости, ориентируясь на налоговые ставки, представленные в статье 406 НК РФ:

400000 рублей*0,2 % =800 рублей – сумма налога за 2016 год

В соответствии с НК РФ для того чтобы рассчитать сумму налога по кадастровой стоимости, необходимо использовать следующую формулу [2]:

$$Н = (Н_1 - Н_2) \times К + Н_2 \quad (1)$$

где $Н$ - сумма налога, подлежащая уплате;

$Н_1$ – полная сумма налога с кадастровой стоимости;

$Н_2$ - используется сумма, которая уплачивалась в прошлом году (сумма налога с инвентаризационной стоимости);

$К$– это понижающий коэффициент, равный 0,2.

В первую очередь надо рассчитать полную сумму налога с кадастровой стоимости ($Н_1$), которая рассчитывается следующим образом: Кадастровая стоимость х (Общая площадь – Налоговый вычет) / Общая площадь х Ставка / 100.

Полная сумма налога с кадастровой стоимости равна: 4 млн. руб. х (62,5 кв. м – 20 кв. м) / 62,5 кв. м х 0,1 % / 100) = 2720 рублей.

Подставив все значения в формулу (1), получим сумму налога по квартире за 2017 год: (2720 руб. – 800 руб.) х 0,2 + 800 рублей = 1184 рублей

Таким образом, из данных расчетов видно, что сумма налога на имущество физических лиц по кадастровой стоимости выше, чем по инвентаризационной стоимости. В нашем случае разница составляет 384 рубля, что равняется 32,4 % . Получается, что платить налог по инвентаризационной стоимости для собственников было выгоднее. И если на первый взгляд разница может показаться небольшой, то, учитывая тот факт, что гражданам придется платить налог ежегодно, разница в суммах налога за несколько будет уже существеннее.

Нововведения, которые вводятся в налоговую систему, не всегда оказываются удачными для налогоплательщиков, скорее здесь государство преследует свои экономические цели.

Список использованной литературы:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации, часть вторая от 5 августа 2000 года (в редакции от 27 ноября 2017 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 28165 / a26c4b9a881ea8c0abbbfa594a552fc5b15ac93b / (дата обращения: 25.11.2017).
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // www.nalog.ru / rn14 / (дата обращения: 01.12.2017).
3. Об утверждении Федерального Стандарта Оценки "Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (ФСО № 4)": Приказ Минэкономразвития Российской Федерации от 22 октября 2010 года №508. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.kadastr - ocenkanp.ru / laws / legislation _ estimated _ activity / federal _ standards _ estimation _ 4 / (дата обращения: 02.12.2017).

© Т.И. Печетова, 2017

УДК 338

Пилипенко Л. В.
Магистрант по направлению 38.04.01 «Экономика»
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
г. Симферополь

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ФИРМ

Аннотация. Статья содержит результаты исследования методов и приемов комплексного экономического анализа оборотных средств. В работе рассмотрены этапы проведения анализа оборотных активов. Статья раскрывает различные подходы к методике анализа состава, движения и потребности в материально - производственных запасов, анализа эффективности их использования.

Ключевые слова: оборотные средства, методика анализа оборотных средств, этапы проведения анализа.

В настоящее время комплексному экономическому анализу уделяется большое внимание со стороны как внутреннего управленческого персонала, так и со стороны инвесторов, которые в равной степени желают быть осведомленными относительно финансово - экономического состояния фирмы.

Управленческий персонал по результатам проведенного анализа получает возможность принимать обоснованные решения в отношении наращивания объемов производства готовой продукции, снижения ее себестоимости, увеличения прибыли, решения относительно достаточности и своевременности обеспечения организации нужным сырьем и материалами соответствующего качества.

Таким образом, целью анализа оборотных средств является выявление резервов под снижение стоимости материальных ценностей, выявление внутрипроизводственных резервов [2, с.90].

В настоящее время существует достаточно большое количество методик и подходов к анализу оборотных активов предприятий.

Так, в методике Г.В. Савицкой «рассмотрена система показателей, необходимая для исследования эффективности использования оборотных активов, освещены направления факторного анализа» [6, с.174].

Н.В. Колчина и Н.Н. Шишкоедова [3, с.345] основной упор в анализе делают на оценку эффективности использования оборотных средств.

Методика А.С. Паламарчук, Э.А. Маркарьян, А.Д. Шеремета содержит современный подход к анализу оборотных активов в части оценки групп вложений средств в оборотный капитал в зависимости от степени риска [5, с.24; 4, с.59; 7, с.359].

Л.А. Адамайтис предлагает методику проведения рейтинговой оценки состояния оборотных средств с учетом показателей рентабельности, темпов роста отдельных групп активов и значений коэффициентов ликвидности [1, с.91].

Исследование методов и приемов анализа оборотных средств указывает на их множественность и постоянное непрерывное усовершенствование, что несомненно позитивно влияет на аналитику.

На основе изученных методик и приемов, нами выделены пять этапов проведения комплексного экономического анализа оборотных средств (рис. 1).

Методика анализа оборотных средств
1 этап: Анализ наличия и состава оборотных средств
2 этап: Анализ структуры и динамики оборотных средств
3 этап: Анализ потребности и обеспеченности источниками формирования оборотных средств
4 этап: Анализ эффективности использования оборотных средств

Рис. 1. Этапы анализа оборотных средств

Входе исследования установлено, что анализ оборотных средств включает в себя: оценку текущего состояния, анализ структуры или их вертикальный и горизонтальный анализ; анализ взаимного соответствия динамики элементов материально - производственных запасов; функциональный или факторный анализ сырья и материалов, готовой продукции, незавершенного производства, товаров, товаров отгруженных, выбор поставщиков; факторный анализ управления элементами запасов на их общую величину и на обеспеченность собственным капиталом; анализ потребности в материально - производственных запасах, анализ эффективности использования материально - производственных запасов и т.д.

Однако стоит отметить, что практически все исследованные методики имеют как свои плюсы, так и свои минусы. Определенная методика применима в конкретной коммерческой организации, в зависимости от вида деятельности, специфики производства, но она не учитывает целей и задач сопредельных подразделений.

По нашему мнению, методика анализа оборотных средств представляется как комплекс методов, приемов, факторов и инструментов, которые приводят к повышению эффективности использования оборотных средств. В данной связи можно предложить следующую методику комплексного анализа оборотных средств (рис. 2).

Методика анализа оборотных средств
1 этап: анализ состава, структуры и динамики оборотных активов;
2 этап: анализ обеспеченности фирмы оборотными активами;
3 этап: анализ источников формирования оборотных активов;
4 этап: анализ отдельных групп оборотных активов, которые оказывают существенное влияние на финансовое состояние фирмы;
5 этап: анализ эффективности использования оборотных активов;
6 этап: разработка мероприятий по совершенствованию использования оборотных активов.

Рис. 1. Этапы анализа оборотных средств [разработано автором]

Исследование современных методик анализа оборотных средств коммерческих организаций позволили сделать следующие выводы: изучение теоретических аспектов анализа оборотных средств позволит в дальнейшем выработать конкретную методику для обеспечения управленческого персонала информацией, необходимой для принятия рациональных решений и будет способствовать увеличению эффективности поступления и использования оборотных активов фирмы. Эффективность управления организации в отношении оборотных средств выражается в том, чтобы поддерживать их в том объеме, который полностью обеспечивает нормальную деятельность организации при этом, не замораживая в них излишний капитал.

Список использованной литературы:

1. Адамайтис Л.А. Анализ финансовой отчетности [Текст] : практикум: учеб. пособие / Л.А. Адамайтис. – М.: КНОРУС, 2013. – 400 с.
2. Колчина Н.В. Финансы предприятий [Текст] : учеб. пособие / Н. В. Колчиной. - 2 - е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011. – 447 с.
3. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ [Текст] : учеб. пособие. 3 - е изд., перераб. и доп. / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян – М.: ИД ФБК - ПРЕСС, 2011. – 224 с
4. Паламарчук А.С. Оценка и анализ имущественного положения и структуры капитала [Текст] / А.С. Паламарчук // Справочник экономиста. – 2010. – №8. – С.24 - 31.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА - М, 2012. – 512 с. (Высшее образование).
6. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА - М, 2012. – 237 с.

© Л.В. Пилипенко, 2017

УДК 338

Пилипенко Л. В.
Магистрант по направлению 38.04.01 «Экономика»
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
г. Симферополь

КЛАССИФИКАЦИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация. В статье рассмотрена проблема структурирования оборотного капитала, обобщены взгляды исследователей данного вопроса и представлена авторская точка зрения относительно составляющих его элементов.

Ключевые слова: оборотные средства, классификация оборотных средств.

В настоящее время не существует четкой классификации оборотных средств, следствием чего, является неоднозначность определений категорий «оборотный капитал» и «оборотные средства».

Так, профессор М.В. Романовский выделяет четыре признака классификации: «в зависимости от обслуживаемой среды производства, возможности планирования (нормирования), источников формирования, ликвидности»[1, с. 145].

В своих работах профессор И.А. Бланк выделил четыре признака классификации: «по видам оборотных активов, по характеру участия в операционном цикле, по характеру финансовых источников, по периоду функционирования»[2, с. 98].

Приведенные классификации не затрагивают такой классификационный признак, как уровень риска, что делают следующие ученые, к которым относятся М.Г. Лапуста и А.Д. Шеремет [3, с. 298; 4, с.126].

Ученые М.Г. Лапуста и А.Д. Шеремет выделили четыре уровня риска: «оборотные средства с минимальным риском вложения (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения); оборотные средства с малым риском вложения (дебиторская задолженность, производственные запасы, запасы готовой продукции); оборотные средства со средним риском вложения (незавершенное производство, расходы будущих периодов) и оборотные средства с высоким риском вложения (сомнительная дебиторская задолженность, залежалые запасы и др.)»[3, с. 298; 4, с.126].

И.А. Баталова в своем исследовании предложила классифицировать оборотные средства по следующим признакам: «в зависимости от материально – вещественного содержания, от источников формирования, по ликвидности»[5, с. 3 - 10].

В экономической практике наибольшее распространение получила классификация оборотных средств, закрепленная в действующей форме бухгалтерского баланса. В основу ее построения положен общеэкономический подход к описанию счетов. Так, в соответствии с бухгалтерским балансом оборотные средства включают в себя запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторскую задолженность, финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов), денежные средства и денежные эквиваленты, прочие оборотные активы.

Классификация оборотных средств, положенная в основу бухгалтерского баланса, на наш взгляд, не способствует проведению качественного анализа оборотных средств и впоследствии эффективному их использованию. Такая универсальность не может удовлетворить все интересы и информационные потребности широкого круга пользователей. В связи с чем считаем необходимым уточнить и дополнить существующие

классификации следующими классификационными признаками: по видам права на имущество - принадлежащие организации на праве собственности, в оперативном управлении, на ответственном хранении, не принадлежащие организации на праве собственности; по степени оплаты – оплаченные, не оплаченные; по каналам поступления - приобретенные за плату, изготовленные в организации, полученные по товарообменному договору, полученные безвозмездно, вклад в уставный капитал, полученные от разборки основных средств, излишки при инвентаризации.

По нашему мнению, наиболее значимым в практическом аспекте является классификационной признак «по каналам поступления», так как в зависимости от источника поступления оборотные средства подлежат различным методам оценки.

Таким образом, представленные авторами классификационные признаки, являющиеся традиционными, не полно отражают сущность оборотных средств и ограничивают возможности проведения комплексного экономического анализа. Приведенные автором классификационные признаки расширяют их существующую характеристику.

Список использованной литературы:

1. Финансы предприятий : учебник / под ред. М. В. Романовского. – СПб. : Издат. Дом «Бизнес - пресса», 2000. – 528 с.
2. Бланк И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента. - К.: Ника - Центр, Эльга, 2003. - 448 с. - («Энциклопедия финансового менеджера», вып. 1).
3. Лапуста М. Г., Мазурина Т. Ю., Скамай Л. Г. Финансы организаций (предприятий) : учебник. – М. : ИНФРА - М, 2011. – 575 с.
4. Шеремет А. Д., Ионова А. Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ : учеб. пособие. – 2 - е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА - М, 2007. – 479 с.
5. Баталова Ирина Александровна Методические аспекты комплексного экономического анализа оборотных активов торговых организаций // УЭкС. 2014. №4 (64). URL: http: // cyberleninka.ru / article / n / metodicheskie - aspekty - kompleksnogo - ekonomicheskogo - analiza - oborotnyh - aktivov - torgovyh - organizatsiy (дата обращения: 22.10.2017).

© Л.В. Пилипенко, 2017

УДК 331

М.Д. Пильчук, Студентка 4 курса ИУБПиЭ СФУ
г. Красноярск, Российская Федерация
М.Ю. Махняева, Студентка 4 курса ЛПИ - филиала СФУ
г.Лесосибирск, Российская Федерация

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

В данной статье определены преобладающие факторы мотивации и стимулирования сотрудников организации и составлена рекомендация к мотивации работника.

Ключевые слова:

Мотивация трудовой деятельности, мотивирующие и гигиенические факторы, тест Герцберга.

Мотивация трудовой деятельности - составная часть и важнейшая функция управления человеческими ресурсами организации. Проблемы мотивации работников предприятий до настоящего времени не теряют своей актуальности. От правильно разработанных систем мотивации стимулирования труда зависят результаты деятельности предприятий, особенно при внедрении в производство инновационных технологий и мероприятий научно - технического прогресса.

Несмотря на то, что проблемы мотивации трудовой активности сотрудников на сегодня довольно широко рассматривается в научной и публицистической литературе, до сих пор попытки, приспособить классические теории мотивации к современности, во многом не систематизированы, что затрудняет практическое использование технологий и методов мотивации. Сложность практической организации системы мотивации персонала определяется и не достаточным использованием мониторинговых технологий для оценки мотивационной структуры трудовой деятельности работников, занятых в отдельных отраслях экономики и видах производств.

Для изучения разных аспектов мотивации и стимулирования сотрудников организации целесообразно провести анализ теста Герцберга, что позволит определить преобладающие факторы и составить рекомендацию к мотивации работника.

Далее, для наглядности, отобразим результаты теста в виде диаграммы (рисунок 1).

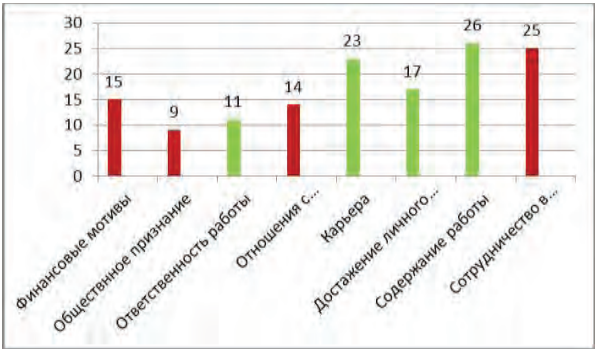

Рисунок 1. Результаты теста Герцберга

Далее сравним, какие факторы преобладают.

Рисунок 2. Сравнение преобладающих факторов

Из рисунка 2 наглядно видно, что у респондентов преобладают мотивирующие факторы.

Далее на рисунках 3 и 4 отобразим важность гигиенических и мотивационных факторов испытуемых:

Рисунок 3. Преобладающие мотивирующие факторы

Рисунок 4. Преобладающие гигиенические факторы

На основе результатов теста и диаграмм составим рекомендации для мотивации работника.

Наиболее важными факторами для претендента являются содержание работы, карьера, сотрудничество в коллективе, финансовые мотивы. На основе данных факторов для стимулирования сотрудника организации предлагаются следующие рекомендации: необходимо разнообразить работу сотрудника; в будущем работнику будут оплачиваться повышение квалификации, участие в семинарах и тренингах, что показывает заинтересованность в профессиональном росте подчиненного; организация стажировок; возможность продвижения по карьерной лестнице; креативное название должностей; проведение корпоративов и мероприятий (развлекательных, спортивных) по формированию корпоративной культуры; создать возможность работы в команде единомышленников; подобрать сотруднику партнеров, совместимых в работе качествами характера; материальное стимулирование; делегирование полномочий, повышение ответственности; создание банка идей, куда сотрудники могут отправлять свои пожелания

относительно работы или относительно условий труда; выделение дополнительных льгот (медицинское страхование, предоставление оплачиваемого дня 1 - го сентября для родителей и др.); предоставление внепланового отдыха и др.

Список использованной литературы:

1. Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала. М.: ГроссМедиа, 2005. 224 с.
2. Трапицын С. Ю. Мотивация персонала в современной организации: учебное пособие. СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. 240 с.

© М.Д. Пильчук, М.Ю. Махняева, 2017

УДК 338

А.Е. Плахин
канд. экон. наук, доцент УрГЭУ
г. Екатеринбург, РФ
E - mail: apla@usue.ru
А.В. Фадеев
Студент 5 - го курса, УрГЭУ
г. Екатеринбург, РФ
E - mail: a.v.fadeev@list.ru

ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ КОМПАНИИ

Аннотация.

Целью проведенной работы являлось исследование конкурентоспособности компании - дистрибьютора, изучение вопросов методологии ее оценки и определение путей повышения конкурентоспособности на примере казахской компании ТОО «Береке Сауда».

В ходе работы были систематизированы теоретико - методологические аспекты оценки конкурентоспособности, был проведен всесторонний анализ деятельности ТОО «Береке Сауда» и выявлены проблемные области в отношении ее конкурентных позиций.

Ключевые слова.

Конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, конкуренция, конкурентный потенциал.

Конкурентоспособность любого предприятия – это основополагающее звено эффективности его деятельности. Преследуя в ходе реализации своей деятельности основную цель получения прибыли, руководству необходимо четко понимать какими преимуществами обладает предприятие по сравнению с фирмами - конкурентами и как можно использовать эти преимущества наиболее эффективно. В этой связи актуальность темы определяется, прежде всего, острой необходимостью для любого предприятия, организующего свою деятельность в долгосрочной перспективе, в исследовании своих конкурентных преимуществ, адекватной и корректной оценки конкурентоспособности и выработке эффективной подходящей именно этому предприятию стратегии развития и программы повышения конкурентоспособности.

На наш взгляд, данная цель может быть достигнута в результате действия различной совокупности факторов: эффективно функционирующего кадрового состава, комплекса

необходимых производственных мощностей, системы маркетингового изучения рынка, выборе подходящей стратегии развития и эффективного аппарата управления, а также других немаловажных элементов и др. Совершенно очевидно, что в условиях жесткой конкуренции, сформированной современной системы экономических отношений, постоянно меняющихся «игроков» рынка коммерческому предприятию необходимо отслеживать изменения внешней среды и ситуацию на рынке и соответственно изменять внутреннюю среду для того, чтобы вести прибыльную деятельность.

Следует отметить, что вопросами исследования проблем конкурентоспособности, а также методологии ее оценки занимались такие ученые как Г.Л. Багиев, Е.П. Голубкова, П.С. Завьялов, Т. Коно, Ф. Котлер, Г. Минтсберг, М. Портер, Р.Т. Паскаль, Т. Петерс и многие другие.

Анализируя работы ученых и исследований относительно конкурентоспособности, можно сделать вывод, что большинство авторов рассматривают данное понятие как относительную категорию, т.е. конкретная организация или предприятие по совокупности некоторых факторов сравнивается с фирмами - конкурентами, предлагающими аналогичный товар на одном рынке, регионе, в схожих масштабах. В целях повышения эффективности управления конкурентоспособностью предприятия необходимым является выбор объективной и полноценной технологии ее оценки, которая включает систему показателей, принципов и методов измерения данных показателей [1].

Проблемой изучения конкурентоспособности предприятия и формирования методики ее оценки занимались многие зарубежные и российские ученые. Из отечественных исследователей можно выделить Т.А. Сергиенко, И.Н. Герчикову, Е.Т. Гребнева, В.Т. Денисова, В.А. Динеса и В.М. Ларина.

Однако в связи с различными мнения относительно показателей, характеризующих уровень конкурентоспособности коммерческого предприятия, в настоящее время нет общепринятой методики оценки конкурентоспособности. Зачастую крупные компании самостоятельно разрабатывают методику, позволяющую им оценить свои конкурентные преимущества на рынке. В целом же, многообразие подходов к оценке конкурентоспособности предприятий связано, прежде всего, с многогранностью и сложностью самой категории конкурентоспособности [2].

В табл. 1 представлена характеристика основных методик оценки конкурентоспособности, охарактеризованы основные преимущества и недостатки данных методов.

Таблица 1. Методики оценки конкурентоспособности предприятия

Методика оценки, основанная на:	Сущность метода Оцениваемые параметры	Достоинства	Недостатки
- теории эффективной конкуренции	1. Структурный подход – организация Крупномасштабного и эффективного производства. 2.Функциональный подход – сопоставление экономических	Охватывает наиболее важные аспекты деятельности организации. Возможность определения эффективности деятельности при	Трудность получения информации о хозяйственной деятельности конкурентов

	показателей деятельности Эффективность производства, сбыта и продвижения товара на рынке, финансовое положение, Концентрация производства и капитала. Соотношение цены, затрат и нормы прибыли	обеспечении уровня конкурентоспособности	
- по отдельным элементам комплекса маркетинга	Сравнительная оценка с конкурентами по маркетинговой деятельности Продукт; цена; доведение продукта до потребителя; продвижение продукта (маркетинговые коммуникации)	Позволяет проранжировать конкурентов по их роли в конкурентной борьбе	Не дает представления о конкурентоспособности продукции (услуг), так как оценивает в основном маркетинговую деятельность организации
- использовании конкурентной карты	Занимаемая рыночная доля, динамики рыночной доли	Учитывает наиболее важные показатели, определяющих положение организаций на рынке	Не учитывает другие важные показатели конкурентоспособности организации
- внешних конкурентных преимуществ	Производство и реализация более предпочтительнее, когда издержки производства ниже, чем у конкурентов Внешние конкурентные преимущества организации	Простота оценки уровня и сравнительно легкое получение информации, в том числе о конкурентах	Не учитывает другие важные показатели конкурентоспособности организации
- оценке КС товара (услуги)	Сопоставление ряда параметров продукции, отражающих потребительские свойства Соотношение качественных и ценовых характеристик товара (услуги)	Учёт потребительских предпочтений Конкурентоспособность продукта – одна из важнейших характеристик, которая обеспечивает конкурентоспособность предприятия	Конкурентоспособность товара является необходимым, но не достаточным условием конкурентоспособности предприятия

Анализ существующих подходов и методов к оценке конкурентоспособности предприятий, а также конкретной рассматриваемой дистрибьюторской компании позволяет сделать вывод о том, что в ходе оценки конкурентоспособности услуги, необходимо оценить прежде всего ее квалиметрические и ценовые характеристики [3]. Дело в том, что основная проблема с точки зрения методологии изучения конкурентоспособности – обоснованный выбор комплекса показателей качества, определяющий полезный эффект от услуги [4]. Поэтому нами была рассмотрена сущность потребительной стоимости услуги, опираясь на три ключевых понятия в сфере услуг – собственно «услуга», «обслуживание», «условия обслуживания». Учитывая, что в основе оказания дистрибьюторской услуги лежит оптовая торговля, то в перечень показателей для оценки качества услуги следует включить элементы, связанные как с товаром, так и с процессом обслуживания [5].

В целях повышения конкурентоспособности ТОО «Береке Сауда» первоочередная цель – это корректировка ассортимента предлагаемой продукции. В данном случае, компания не производит продукцию, а реализует сторонние бренды продуктов питания предприятий - партнеров [6]. В связи с этим ТОО «Береке Сауда» рекомендуется:

1. Рассмотрение возможности создания собственного бренда.
2. Регулярный контроль качества реализуемого товара.
3. Разработка программы эффективных маркетинговых исследований с целью определения потребностей конечных потребителей.
4. Для наиболее эффективной реализации предлагаемых компанией продуктов целесообразно оптимизировать и автоматизировать системы обслуживания клиентов.

В результате предложенных мероприятий ожидается повышение конкурентоспособности компании в комплексе, а также увеличение прибыли и объемов реализации продукции за счет предложенных рекламных мероприятий и внедрения собственного бренда компании.

Список использованной литературы:

1. Дёмин С.А. Понятие конкурентоспособности предприятия в современных условиях // Вестник Омского университета. 2011. № 3. С. 325 - 329.
2. Якимова Е.А. Оценка и обеспечение конкурентоспособности предприятия - дистрибьютора // Директор по маркетингу и сбыту. 2012. № 5. С. 13 - 20.
3. Локтева Е.Ю. Методы управления конкурентоспособностью компании сферы услуг // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 277 - 281.
4. Никулина О.В., Козырь М.А. Формирование механизма управления конкурентоспособностью международной торговой компании // Экономика устойчивого развития. 2016. № 3 (27). С. 308 - 320.
5. Миронов Д.С., Баранова Н.В. Анализ государственного регулирования и проблемы современного потребительского рынка свердловской области // Московский экономический журнал. 2017. № 2. С. 41.
6. Огородникова Е.С., Сидоренко А.М. стратегические инструменты развития инфраструктуры // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2 - 2 (79 - 2). С. 856 - 858.

© А.Е. Плахин, А.В. Фадеев

УДК33

З.Т. Плиев
Магистрант РУДН
Г. Москва, РФ
E - mail: plievzaur94@mail.ru

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РСО АЛАНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы развития малого бизнеса в целом по РФ. Акцент сделан на проблемах развития малого бизнеса Республики Северная Осетия - Алания. Работа посвящена проблеме развития малого и среднего бизнеса в республике, а также механизму повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса. Автором были проанализированы актуальные проблемы финансирования и развития малого и среднего предпринимательства, получаемого за счет государственной поддержки

Ключевые слова

Предпринимательство, малый бизнес, микропредприятия, малые предприятия, федеральные программы, объем инвестиций,

На рынке сформировалась своеобразная инфраструктура - это предприятия малого и среднего предпринимательства, создающая конкурентную среду. Предпринимательство оказывает большое влияние на социально - экономическое развитие государства, так как наполняется бюджет налоговыми отчислениями, появляются новые рабочие места .Оно создает конкурентную рыночную среду и это существенно влияет на производительность труда и на стоимость товара. В связи с этим проблема развития предпринимательства стоит на очень высоком уровне. Малые предприятия удовлетворяют потребности людей в товарах и услугах, создают рабочие места. Для малого бизнеса не нужны сразу большие деньги, но на начальных этапах становления необходима поддержка государства. В Российской Федерации сформирована целая система поддержки малого и среднего бизнеса.

В регионах также активно поддерживают предпринимательство: функционируют координационные комитеты, есть некоммерческие группы, которые работают над развитием и улучшением качества предпринимательской деятельности. Правительство Российской Федерации всячески поддерживает предпринимательство:

- определяет направления, которые перспективны для развития более приоритетных видов деятельности;
- принимает меры и создает условия , чтобы незащищенные слои населения были вовлечены в предпринимательскую деятельность;
- государство устанавливает налоговые льготы;
- ежегодно в поддержку малого предпринимательства выделяются денежные средства;
- страхует субъектов малого предпринимательства на льготных условиях.

Главная особенность поддержки государством предприятий малого и среднего бизнеса – это предоставление кредита на льготных условиях. Важную роль имеет имущественная поддержка малого бизнеса, заключающая в приобретении или аренде производственных площадей для оборудования предприятий, которые находятся в собственности государства.

Информационная и кадровая поддержка малого бизнеса способствует успеху на рынке. Эта поддержка необходима в вопросах организации производства, продвижению товаров на рынок. Она жизненно важна для предпринимателей. Фонды поддержки малого предпринимательства содействуют в привлечении инвестиций, в формировании инфраструктуры рынка, участвуют в разработке программ развития и поддержки предпринимательства, создают новые рабочие места. Большую значимую помощь малому предпринимательству оказывают следующие некоммерческие организации, как организация "Фонд поддержки предпринимательства», "Фонд микрофинансирования "Гарантийный фонд Алания "Бизнес - инкубатор ИТ - парк Алания", которые занимаются предоставлением информационных, юридических и бухгалтерских услуг.

Развитие предпринимательской деятельности в Северной Осетии идет медленным ходом. Большинство предпринимателей малого и среднего бизнеса, не получая больших возможностей от властей как финансово, так и информационно, сразу, даже не начав свою деятельность, перестают заниматься предпринимательской деятельностью

В настоящее время в Республике функционирует две программы для поддержки и развития малого и среднего бизнеса, рассчитанные на 2016 - 2020годы. Они создают хорошие условия для предпринимательской

Таблица 1

Год	Федеральные	Местные
2014	305 222,1 тыс. Руб	90 037,2 тыс. Руб
2015	285 600 тыс. Руб	83 329,4 тыс. руб
2016	265 600 тыс. Руб	78 714,6 тыс. руб

В 2009 - 2013 годах для реализации этой государственной программы республике из федерального и местного бюджетов было выделено 1024969.575 тыс руб. А в 2014 - 2016 г объем выделенной на эти же цели вырос и составил 1108503,3 тыс руб..Это показатель того, что есть тенденция развития предпринимательства.

На эти цели из федерального бюджета на 2014 - 20 гг. выделено 856422.1 тыс руб. Из местного бюджета – 252081,2 тыс. руб Как видим, из общей выделенной суммы 77 % федеральные, остальные 23 % из местного бюджета.

Таблица 2 - Средние статистические данные о занятости и безработице в РСО - Алания по годам

Год	активные	Занятые	Безработные	Уровень безработицы
2015	329 000	298. 000	31. 000	9,2
2014	340 000	311. 000	29. 000	8,6
2013	345 000	317. 000	28. 000	8,5
2012	352 000	324.000	28. 000	7,9
2011	358 000	328.5 00	29.5 00	8,25
2010	378 5 00	341.700	36.8 00	9,72

За последние годы уровень безработицы снижается. При этом в 2014 - 2015 - 2016 - х годах происходил рост безработицы. Эти периоды совпали по времени с мировыми кризисами в экономике, введением санкций против России. Таким образом, несмотря на кажущуюся независимость экономики республики от мировой экономики, все процессы, происходящие в ней ,несомненно, отражаются на процессах в республике. Уровень безработицы в республике Северная Осетия - Алания в значительной степени зависит от количества малых предприятий.

Сравним динамику изменения уровня безработицы с изменением количества малых предприятий в РСО - Алания.

Таблица 3 - Количество малых предприятий

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Тыс	3,9	5	6,1	6,5	6,1	5,7	5,3

Как видно, за период 2009 - 2013 годы число малых предприятий неуклонно росло, и только в 2014 году снизилось на 6,2 % . В 2015 г количество - было 5,7 тыс, а в 2016 г количество снизилось и стало 5,3 тыс. При этом почти синхронно изменялся уровень безработицы. Таким образом, налицо влияние количества малых предприятий на численность занятых в экономике. Поскольку экономика развитых стран держится во многом благодаря малому бизнесу, то его роль в развитии экономики РФ в целом и в частности его субъектов трудно переоценить. Развитие малого предпринимательства в каждом субъекте РФ происходит достаточно по - разному. В РСО - Алания оно характеризуется следующими особенностями: В 2013 году в среднем и малом предпринимательстве работало 29.2 тыс. человек, что на 5.700 тыс . больше предыдущего года. Средний оборот малых предприятий в 2012 г - 31.7 млрд. руб., а в 2013 году на 11.5 млрд. больше и составил - 43.2 млрд. руб. В 2014 г следующие показатели: численность работников – 27.1 тыс. человек, оборот составил 40.9 млрд. руб. В 2015 г. численность работников - 26.1тыс. Оборот составил - 39266.1 млн.руб. В 2016 году оборот составил - 44761972,50 тыс. руб. Отгружено было товаров собственного производства, а также работ и услуг на 15774296.90 тыс. руб. В среднем численность работников, занятых в этой отрасли, составила 19327 человек.

Поскольку экономика развитых стран держится во многом благодаря малому бизнесу, то его роль в развитии экономики РФ в целом и в частности его субъектов, трудно переоценить. Развитие малого предпринимательства в каждом субъекте РФ происходит достаточно по - разному. Республика Северная Осетия - Алания по числу хозяйствующих субъектов из 85 субъектов РФ занимает 71 место. В республике в 2016 зарегистрировано 23475 субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе: 24 средних , 6180 малых, из них 5672 микропредприятия и 17271 индивидуальный предприниматель. Показатели объема деятельности, которыми занимаются предприятия розничной торговли, остаются устойчивыми к росту и возросли, в среднем, в три раза, и, составившие на душу населения в 2016 г, более 58 тыс. рублей в год. Предпринимательская деятельность выступает основой формирования (ВРП). Малыми предприятиями ежегодно производится и реализуется продукции на сумму 10 - 11млрд. рублей. Удельный вес РСО - Алании в ВВП РФ стабилен и составляет около 0,2 % , в ВРП СКФО – 8,5 % .. В настоящее время сфера

предпринимательства РСО - Алания во многом определяет показатели экономики, тепы роста производства, платежеспособность населения.

Таблица 4 - ВРП Республики по годам

Год	2010	2011	2012	2013	2014
Млн	75327	85876	97448	118637	126827
на душу нас. Руб	105782	1208424	137722	168268	179993

В ВРП на первом месте выступает оптовая и розничная торговля - 19 % , на втором месте сельское хозяйство - 18 % , на третьем месте - обрабатывающие производста - 17 % .

Удельный вес оборота малых предприятий в общем объеме оборота организаций по всем отраслям экономики Республики Северная Осетия - Алания равен 18,0 % . В отраслевой структуре оборота малых предприятий ведущее место занимают: оптовая и розничная торговля – 34,8 % , обрабатывающие производства – 31,3 % , строительство – 16,9 % , сельское хозяйство % , охота и лесное хозяйство – 7,0 % .

Таким образом, в структуре малых предприятий сложился «перекос» в сторону оптовой и розничной торговли, что нельзя назвать положительным фактором в развитии экономики республики.

Предпринимательство играет важную роль в экономике государства и региона. Оно способствует:

- изменению структуры производства;
- созданию и применению новых современных технологий;
- созданию конкурентной среды на рынке;
- появлению рабочих мест, столь необходимые в условиях кризиса;
- поступлению налоговых отчислений в бюджет.

Поэтому его развитие столь важно для экономики любого государства.

Таким образом, исходя из проведенных исследований, можно сделать следующие выводы:

- для повышения производительности труда, нужны собственный капитал, оборотные средства, которого нет у начинающих предпринимателей;
- арендная плата высокая;
- не хватает высококвалифицированных кадров.

Для более успешного развития предпринимательской деятельности необходимо:

- предоставлять более выгодные условия начинающим предпринимателям;
- предоставлять незащищенным слоям населения возможность заниматься предпринимательской деятельностью;
- повысить условия для того, чтобы высококвалифицированные специалисты оставались работать в республике;
- снизить налоговую нагрузку, особенно начинающим предпринимателям.
- увеличить объемы кредитования малого бизнеса;
- увеличить объемы Фонда микрофинансирования и Гарантийного фонда республики;
- оказать помощь в переподготовке кадров через Центр развития предпринимательства;
- снизить административные барьеры;

- оказывать помощь в получении лизинга для предприятий промышленности и сельского хозяйства;

- улучшить условия для получения разрешений на землю и недвижимость, подключение к инфраструктуре;

- снижать тарифы на электроэнергию и газ

Список использованной литературы:

1.Государственная программа Республики Северная Осетия - Алания "Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия - Алания" на 2014 - 2016 годы

2. Федеральная служба государственной статистики по Республике Северная Осетия - Алания

3. Постановление Правительства Республики Северная Осетия - Алания от 15 ноября 2013 г. N 412 "О государственной программе Республики Северная Осетия - Алания "Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия - Алания" на 2014 - 2016 годы" http: // posobie - help.ru / subsidii / business / programmy - gosudarstvennoj - podderzhki.html

4) БЕРИЕВА К.Ю.ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РСО - АЛАНИЯ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

© З.Т Плиев, 2017

УДК 336.14

Е.С.Померко
студентка КубГАУ им. И.Т. Трубилина,
г. Краснодар, РФ
А.А. Храмченко
канд. экон. наук КубГАУ им. И.Т. Трубилина
г. Краснодар, РФ

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ БЮДЖЕТНОГО УСТРОЙСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности функционирования бюджетной системы Российской Федерации. Определяются основные условия реализации успешной бюджетной политики государства.

Ключевые слова: финансы, бюджетная система Российской Федерации, бюджетная политика, бюджетное устройство.

В условиях нестабильной экономической ситуации в нашей стране формирование эффективной бюджетной политики как в масштабах всего государства, так и на уровне регионов, становится очень актуальным, так как финансовое благополучие страны может быть достигнуто лишь при финансовой стабильности всех ее регионов. Эффективная

бюджетная политика является залогом макроэкономической стабильности и фактором экономического развития всего государства.

Бюджетное устройство России можно характеризовать как бюджетное устройство федеративного типа, которое включает в себя следующие элементы, представленные на рисунке 1.

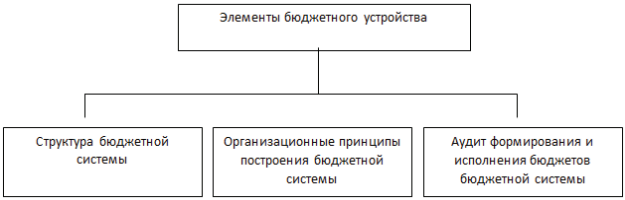

Рисунок 1 – Элементы бюджетного устройства

Важной характеристикой бюджетного устройства государства, является структура его бюджетной системы. В соответствии со ст. 6 Бюджетного Кодекса РФ, бюджетная система – это регулируемая законодательством РФ совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Такое определение бюджетной системы Российской Федерации в целом соответствует сложившемуся в отечественной экономической и юридической науке понятию бюджетной системы, как совокупности всех видов бюджетов страны [1, с. 322].

Организация и принципы построения бюджетной системы, ее структура, взаимосвязь между отдельными звеньями составляют такое понятие, как «бюджетное устройство».

В Бюджетном Кодексе РФ (далее БК РФ) раздел «Бюджетное устройство Российской Федерации» определяет не понятие бюджетного устройства, а состав бюджетного устройства, как совокупность бюджетной системы и бюджетной классификации [1].

Важной частью развития бюджетного устройства Российской Федерации, является упорядочение отношений между бюджетами различных уровней. Правовая форма конкретного бюджета зависит от того, какое место он занимает в структуре бюджетной системы Российской Федерации. Под бюджетной классификацией понимается законодательно устанавливаемая по однородным признакам группировка доходов и расходов бюджета, источников покрытия его дефицита, используемая для составления и исполнения бюджета.

Денежная система способствует реализации кругооборота доходов и расходов и обслуживает эффективное развитие абсолютно всей сферы экономической деятельности, а значит, реализует движение бюджетной системы. Исходя из того, что бюджетное устройство определяет состав бюджетной системы, соответственно, бюджетное устройство влияет на денежное обращение, как на важный элемент экономики в целом.

Правовая природа бюджетного устройства заключается в правовом действии бюджетных законов, то есть финансовом управлении по отношению к правовым нормам. Вопрос о действии бюджета классифицируется государственными доходами и расходами с точки зрения правовых оснований. Бюджетное устройство РФ осуществляется в соответствии с Бюджетным кодексом РФ. Бюджетное устройство формирует основные

принципы построения бюджетной системы и организации бюджетного процесса. В правовых нормах, определяющих бюджетное устройство устанавливаются виды бюджетов, принципы их реализации и взаимодействия.

Согласно Бюджетному кодексу РФ бюджетная система РФ основывается на 13 принципах: единство, разграничение доходов и расходов, самостоятельность, равенство бюджетных прав, сбалансированность, эффективность использования бюджетных средств, покрытие расходов бюджетов, прозрачность, достоверность, адресность, подведомственность, единство кассы. Все вышеперечисленное является правилами поведения обязательные для исполнения субъектами бюджетных правоотношений в РФ [1].

По мнению Е.А. Бочкаревой бюджетное устройство имеет более широкое понятие, чем бюджетная система и является правовым институтом, охватывающим в качестве предмета правового регулирования совокупность бюджетно - правовых подинститутов и положений, обеспечивающих субъектам бюджетного процесса реализацию принадлежащих им полномочий [3, с. 553].

В.В. Бандурин и В.И. Щедров отмечают, что бюджетным устройством страны определяются взаимосвязь между бюджетами бюджетной системы, правовые основы их функционирования, состав бюджетов, процедуры их составления, рассмотрения, утверждения и исполнения, осуществлением контроля за формированием и расходованием бюджетных средств [2, с. 8].

На наш взгляд, особую роль в функционировании бюджетного устройства Российской Федерации играет аудит формирования и исполнения бюджетов.

Бюджетное устройство зависит от государственного устройства, основывается на принципах, прописанных в Конституции РФ, и включает в себя три элемента: бюджетная система, принципы построения бюджетной системы, бюджетная классификация [6, с. 177].

В финансовом праве предметом формирования бюджетного устройства можно выделить следующие группы:

- между Российской Федерацией и субъектами, то есть муниципальными образованиями связанные с распределением ресурсов финансов страны;
- между налоговыми и финансовыми органами государства, а также с предприятиями и учреждениями выполняющие финансовые обязательства перед государством и распределением государственных бюджетных средств;
- между государственными финансово - кредитными органами в образовании, распределении и использование денежных ресурсов и фондов государства;
- между государственными и муниципальными предприятиями, организациями, а также учреждениями в распределении и урегулировании кредитных ресурсов и собственных средств в соответствии с уровнем жизни и отрасли экономики;
- между финансово - кредитными органами, то есть физическими и юридическими лицами для образования и распределения кредитных ресурсов, принадлежащих государству и страховым фондам [4, с. 69].

Данные финансово - правовые отношения разнообразны и содержат основную направленность на образование, распределение и использование денежных фондов государства.

Благодаря методу бюджетно - правового регулирования в котором выражается специфичность юридических признаков и реализуются средства и признаки бюджетного права, есть необходимость и способность регулирования бюджетных отношений [3, с. 552].

Бюджетная система является одной из главных характеристик устройства государства. В Российской Федерации бюджетная система представляет собой основные экономические отношения при государственном устройстве, регулируемые нормы права в совокупности федерального бюджета, местного бюджета и бюджета государственного внебюджетного фонда. Бюджетная система Российской Федерации соответствует юридической и экономической науке, как понятие совокупной системы видов всех бюджетов страны. Бюджетное устройство является ключевым звеном в организации и построении принципов бюджетной системы.

Важным элементом развития бюджетного устройства страны является отношение между бюджетами различных уровней [5, с. 156]. В Российской Федерации наиболее важной и требующей реформирования остается проблема построения бюджетного устройства, так как она основывается на бюджетном федерализме, то есть взаимоотношении органов власти и уровней бюджетного процесса.

В ст. 10 БК РФ определяется структура бюджетной системы Российской Федерации, которая состоит из трех уровней. К первому уровню относится федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации. Ко второму уровню бюджетной системы относятся бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов, предназначенных для обеспечения функций, отнесенных к ведению субъектов. И к третьему уровню относятся местные бюджеты, а также бюджеты муниципальных районов, городских округов [1].

Основной перечень принципов бюджетной системы Российской Федерации определен ст. 28 БК РФ. В перечне основных принципов бюджетной системы можно выделить: единство системы бюджета; разграничение расходов и доходов; самостоятельность; баланс бюджета; эффективное использование бюджетных средств; совокупность покрытия расходов [1].

Правовая форма определенного бюджета зависит от степени влияния и места, которое он занимает в бюджетной системе страны. Классификация бюджета представляет конкретную структуру доходов и расходов бюджета, систему покрытия дефицита, которая используется для эффективного исполнения бюджета. В ст. 19 БК РФ раскрывается состав бюджетной классификации Российской Федерации.

К составу бюджетной классификации страны относятся:

- классификация доходов;
- классификация расходов;
- классификация финансового дефицита;
- классификация публично - правового образования [1].

Для повышения эффективности бюджетного устройства Российской Федерации необходимо усовершенствовать систему государственного (муниципального) финансововго контроля (аудита).

Бюджетная система в Российской Федерации одна из важных характеристик в устройстве государства, так как процесс денежного обращения представляет собой движение экономического развития страны, и, следовательно, для его эффективной

реализации в целом необходимо результативное регулирование бюджетного устройства страны, которое определяет бюджетную систему. Поэтому должная организация бюджетной системы, как фактора, влияющего на денежное обращение, происходит эффективный кругооборот доходов и расходов и, соответственно, развитие экономики страны в целом.

Таким образом, в формировании бюджетного устройства данные методы являются сквозными, присущими всеми составными частями данной отрасли, однако в бюджетном законодательстве они имеют свои особенности. Бюджетное устройство формирует основные принципы построения бюджетной системы и организации бюджетного процесса.

В правовых нормах, определяющих бюджетное устройство устанавливаются виды бюджетов, принципы их реализации и взаимодействия.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145 - ФЗ (ред. от 29.12.2015)
2. . Бандурин В.В. Анализ состояния бюджетного устройства Российской Федерации / В.В. Бандурин, В. И. Щедров // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 2 - 1 (22). – том 6. – С. 8 - 13.
3. Бочкарева Е.А. Устройство бюджетной системы: понятие и соотношение с бюджетным устройством как финансово - правовой категорией / Е.А. Бочкарева // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 11. – С. 551 - 553.
4. Соломаха А.В. Бюджетное устройство РФ / А.В. Соломаха // Наука и современность. – 2015. – № 37 - 2. – С. 177 - 180.

© Е.С.Померко, А.А. Храмченко, 2017

УДК 330

Рашмаджян С.Т.
Северо - Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь, РФ
E - mail: rashmadzhian6@gmail.com

МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация

В статье рассмотрены методы принятия управленческих решений, их классификация, направления совершенствования и важное значение разработки фонда методов принятия решений в организации для повышения ее эффективности.

Ключевые слова

менеджмент, методы управления, управленческие решения, классификация методов принятия управленческих решений, проблемно - ориентированные фонды методов управления.

В настоящее время управление представляется нам сложным процессом, на благополучное выполнение которого влияет не только то, насколько управленец владеет

теми или иными теоретическими, практическими умениями и навыками, но и то, как он умеет использовать их в различных ситуациях. Управление определяется как деятельность субъекта управления по воздействию на объект для достижения какой - либо цели. Оно включает в себя и реализовывает такие процессы, как прогнозирование, планирование, мотивация, организация, координация и контроль.

В России в сфере практического развития менеджмента в настоящее время происходят значительные перемены, связанные с зарождающимися новыми условиями управления предприятиями. Сегодня делается большой акцент на предпринимательскую деятельность, происходит освоение менеджментом предпринимательских навыков, появление такой специфической сферы управления, как менеджмент продаж, расширяется применение новых информационных технологий, развивается телекоммуникационное обеспечение.

В конце XX столетия произошел переход к новым принципам менеджмента, таким как: партнерство – гуманизация – экологичность [1].

Методы управления – это способы и приемы влияния менеджера (субъекта управления) на работника, персонал (управляемый объект) для достижения поставленных целей [2]. В общем виде они выступают в роли системы правил и операций принятия управленческих решений согласно разным задачам.

В более общем виде методы управляющего воздействия возможно разделить на комплексные и основные. Основные выделяют содержательный аспект по признаку соответствия методов управления требованиям каких - либо объективных законов (экономических, социальных, организационно - технических и других). Комплексные, или сложные методы социального управления являются результатом комбинирования основных методов.

На практике управления особое значение имеют экономические, социально - психологические и организационно - распорядительные методы управления.

Все методы управления тесно взаимосвязаны и комплексно используются в менеджменте для оптимального достижения целей предприятия.

От методов, применяемых менеджером, зависит конечный результат и эффективность управления работы предприятия в целом. Разнообразие методов управления оказывается важным инструментом достижения целей развития любой организации или предприятия, который требует умелого использования.

Разнообразие методов управления усложняет их выбор при разрешении нестандартных управленческих проблем. Эффективным решением этой задачи выступает формирование проблемно - ориентированных фондов методов управления, которые позволяют накапливать знания о приемах и механизмах качественного и быстрого разрешения управленческих проблем.

В состав принципов, которые определяют основные требования к созданию данного фонда, включаются принципы: структурирования по типам решаемых проблем, проблемной ориентации, полноты представления методов разрешения каждой проблемы, информационного обеспечения; описания методов по этапам процесса разработки, непрерывного обновления и пополнения; органической связи информационной системы организации и фонда методов; выделения специального звена по формированию фонда методов [1].

Совершенствование методической базы управления способствует принятию наиболее обоснованных решений в сложных управленческих ситуациях, возникающих в современное время в отечественных компаниях.

Список использованных источников

1. Бабкина О.Н. Классификация методов в менеджменте / О.Н. Бабкина // Государственный муниципальный и хозяйственный менеджмент, 2017.

2. Тебекин А.В. Направления развития методов принятия управленческих решений / А.В. Тебекин // Журнал исследований по управлению, 2017.

© С.Т. Рашмаджян, 2017

УДК33

Ристич.А., Студентка 6 курса экономического факультета
Россиский университет дружбы народов, Г. Москва, Российская Федерация

НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И СЕРБИИ НА ПРОДУКТОВОМ РЫНКЕ

Сербия имеет ряд договоров о зоне свободной торговли, в том числе с Россией. Из стран Евроазийского экономического союза, соглашение о зоне свободной торговли с Сербией первой заключила Россия. Соглашение подписанно в 2000 году и предусматривает освобождение 95 % товаров от таможенных сборов.

После конфликта в Сербии в 1999 году и революционных потрясений в 2000 году, Сербия заключила соглашение о зоне свободной торговли с Россией, потом с Центрально - европейской ассоциацией свободной торговли (ЦЕФТА), Европейским союзом (ЕС). Позже последовали соглашения с Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), Республикой Беларусь, Турцией и Казахстаном.

Уже долгое время Россия является одной из основных торговых партнеров Сербии. С 2015 - го года экспорт сербских товаров на российском рынке значительно вырос.

На рынке РФ качественные сербские яблоки пользуются все большим спросом. Овощи из Сербии имеют хорошие органолептические показатели, хорошее качество и вкус, что обеспечивает шансы для лучшего сбыта сельхозпродуктов из Сербии. Наиболее перспективными для экспорта на российский рынок являются помидоры, огурцы, перец, зеленый салат, репчатый лук и чеснок, т.е. "все то, что традиционно выращивается в Сербии".

Импорт пищевых добавок в Россию жестко регулируется и сопровождается целым рядом требований. В России запрещено десятки видов добавок, таких как некоторые красители, эмуляторы вкуса, окислители и т.д. Также, для импорта пищевых добавок нужно иметь разрешение на их применение, которое выдается органом здравоохранения Сербии. Также необходимо чтобы у импортера был документ, подтверждающий состав продукта, в нем должно быть указано из каких компонентов он изготовлен, растительных или животных, и что еще есть в составе продукта.

Импорт овощей и фруктов отличается от импорта остальных пищевых добавок. Есть ряд отличительных особенностей.

1. Срок. Это касается товаров, которые имеют ограниченный срок хранения. Импортер доджен сократить сроки таможенного оформления и прохождения фитосанитарного

контроля на фрукты и овощи. При ошибках в докуметах увеличается срок таможенного оформления и увеличивается затрат при хранении на складе.

2. Режим температуры. При перевозке фруктов и овощей, также и при их хранении во время таможенного оформления, требуется поддерживание температурного режима. Поэтому при перевозе авиационным транспортом, рекомендуется выбирать аэропорт Домодедево, в котором находится таможенный склад, на котором можно хранить товары.

3. Фрукты и овощи являются продукцией, которая подлежит карантинному контролю, поэтому за 2 недели до импорта продукции в Россию нужно заключение договора с фитосанитарной лабораторией.

Правила импорта товаров в Россию предполагают обязательное оформление ряда документов. Документы, которые нужно приготовить для импорта в РФ:

1. Учредительные документы компании, которая приобретает товары и их копия;

2. Оригинал и две копии правильно оформленного контракта, на котором должна стоять печать компании, которая приобретает товары;

3. Паспорт импортной сделки (копии, заверенные банком; копии, заверенные покупателем);

4. Сопроводительные документы, и счет - фактура (инвойс), в которой указаны действующие реквизиты продавца и покупателя, присвоенный контракту номер, стоимость товара, существенные условия поставки;

5. Счет - фактура груза с переводом, и заверенная печатью компании;

6. Документы, которые подтверждают лицензию компании на ведение внешней торговли, сертификаты и остальные разрешительные документы;

7. Платежное поручение либо любой другой документ, который потверждает оплату таможенных сборов, обязательно оригинал;

8. Необходимо имееть информация об упаковочном материале, вес продукции, количество мест на предполагаемый груз;

9. Другие документы, оговоренные в условиях поставки и контракта. Например: коносамент (в случае осуществления перевозки морем); Transports International Routiers (TIR), международная товарно - транспортная накладная CMR (в случае осуществления автомобильных перевозок); документы, которые потверждают страхование груза, также документы, которые потверждают наличие предоплаты, и др.

10. Документы, которые подтверждают таможенную стоимость товара, документы о транспортировке, документы, подтверждающие страхование, документы, в которых закреплены транспортные расходы, если они уже не были указаны в счете - фактуре.

В связи с тем что в 2015 году было подозрение что, сербские поставщики занимаются реэкспортом польских яблок, а также других товаров из стран ЕС, на мой взгляд, импорт пищевых продуктов в Россию регулируется не достатично жестко. Я считаю что более жестко нужно относиться к проверке фитосанитарных сертификатов пищевих продуктов из Сербии, и поощрить службу по фитосанитарному контролю.

С тех пор как начался конфликт в Украине, отношения Запада и России ухудшились. В июле США и ЕС от точечных санкций против отдельных физических лиц и компаний перешли к мерам против целых секторов российской экономики.

Россия ограничила импорт продовольственных товаров из стран, которые ввели санкции: страны ЕС, США, Канада, Австралия и Норвегия. Под запрет попали говядина, свинина, птица, колбасы, рыба, овощи, фрукты, молочная продукция и ряд других продуктов.

После введения санкций России, которые запрещают импорт сельскохозяйственной продукции из стран ЕС, Сербия увеличила и еще может увеличить экспорт данных товаров в Россию. В настоящий момент существуют все предпосылки для развития экспорта в сфере сельскохозяйственной продукции из Сербии в РФ.

Из европейского импорта, остались яблоки из Сербии, при этом ввоз яблок из Сербии вырос. Сербия смогла воспользоваться ситуацией, которая произошла после того, как был приостановлен ввоз продуктов других стран в Россию.

Но несмотря на все преимущества, сотрудничество между Сербией и Россией, необходимо институционализировать. Сербия имеет министра по вопросам европейской интеграции, бюро по европейской интеграции, агентство по европейской интеграции и множественные прочие структуры государственного управления, которые занимаются европейской интеграции, но в Сербии нет ни одного учреждения, которое занимается вопросами сотрудничества с Российской Федерацией и Евразийским экономическим союзом.

Необходимо создать условия, где фермеры смогут реализовать продукт по реальной цене, с учетом расходов на производство и прибыль. Государству Сербия в сотрудничестве с заинтересованными частными предпринимателями необходимо организовать оптовые точки приема сельскохозяйственной продукции на территории Сербии, а также склады для хранения, транспортировки и экспорта продуктов.

Список использованной литературы:

1. Движениие фермеров Сербии. Импорт из Сербии. URL: http: // import - iz - serbii.ru /
2. Движениие фермеров Сербии. Зона свободной торговли Сербии с ЕАЭС: окно возможностей. URL: http: // import - iz - serbii.ru /
3. Перечень действий и документов необходимых для осуществления импорта товаров в Россию. URL: http: // www.realexport.ru
4. Федеральный закон "О качестве и безопасности пищевых продуктов" №29 - ФЗ от 2 января 2000 г. URL: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 25584 /

© Ристич. А. 2017

УДК 65

А.Д. Рудых
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ «КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ»

Основная цель любой организации – эффективное функционирование, которое, в свою очередь, невозможно без благотворной внутренней среды и целостной, нерушимой корпоративной культуры. В основе корпоративной культуры лежат традиции, обычаи, правила, нормы, индивидуальные и коллективные интересы. Она является действенным механизмом, влияющим на степень удовлетворенности или неудовлетворенности персонала условиями труда. В.Ф.Комаров и А.П. Дугельный считают, что именно грамотно созданная корпоративная культура организации является одной из основных составляющих успеха ее деятельности [2, с.56].

По понятию «корпоративная культура» существуют различные точки зрения. Рассмотрим некоторые из них.

По мнению О.А. Чижиковой корпоративная культура является неким зеркалом, отражающим стиль руководства, уровень взаимодействия сотрудников, особенности поведения персонала, степень профессиональной и этически - моральной характеристики коллектива, что отражается на эффективности функционирования организации в целом [6, с.50].

С.И. Сотникова указывает: «Корпоративная культура – это характерная для организации совокупность ценностей, норм, убеждений, принципов, правил, разделяемых членами организации и влияющих на их поведение и достижение организационных целей» [5, с.21].

В своем издании «Организационное поведение» Г.Р.Латфуллина, О.Н. Громова пишут, что корпоративная культура – это совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавших свою эффективность и разделяемых большинством членов организации [4, с.10].

С.В. Василенко придерживается мнения, что решающим фактором в становлении корпоративной культуры является философия компании или другими словами, принципы, которым следует руководство компании. В любых возникающих неразрешимых или спорных ситуациях компания выбирает решение, которое наиболее соответствует философии компании [1, с.63].

«Корпоративная культура – это совокупность идей, ценностей, общепризнанных моделей и норм поведения, присущих конкретной организации; совместный опыт членов организации, формирующийся в ходе коллективной деятельности и выраженный как материальными, так и духовными формами», – говорит А.Н. Крылов [3, с. 104].

На наш взгляд, понятие «корпоративная культура» очень широкое. И все вышеперечисленные авторы в своих точках зрениях по своему правы. Мы согласны с В.Н.Киселевым, который, анализируя данное понятие, указывает, что для всех определений «корпоративной культуры» характерно три общих момента:

а) наличие базовых ценностей, которые дают каждому сотруднику образцы поведения и понимание того, что допустимо, а что нет в данной фирме;

б) четкое видение, которое сотрудники получают из окружающей среды компании и ее составляющих;

в) наличие символики: логотип, лозунг, раздаточная продукция [7, с.220].

Таким образом, в корпоративную культуру всегда включаются как базовые ценности и некоторые обязательные правила, описанные в кодексе компании, так и негласные нормы поведения в организации.

Руководство современных компаний культуру своей организации рассматривает как мощный механизм, который позволяет направлять все разные подразделения и всех работников организации в частности к общей цели, мотивировать их придерживаться этой цели. Благодаря корпоративной культуре у руководителей есть возможность создать общий язык, на котором работники будут лучше понимать друг друга, и который будет приводить компанию к нужным результатам. Для этого в кодексе компании существует отдельный раздел под названием «корпоративная культура организации», где указаны все правила и законы, которые приняты в организации и которые все работники должны соблюдать. Помимо прописанных законов руководство компании должно создавать некую атмосферу,

которая будет транслироваться на всех работников и помогать им продуктивно работать. Таким образом, создается негласные нормы, принимаемые всеми работниками и членами коллектива, которые задают общий фон организации и рамки поведения. Этот образ мышления со временем входит в привычку, его стараются разделить, в той или иной степени, практически все работники. Такая система отношений формирует в итоге довольно уникальную общую психологию. И эта система должна функционировать на протяжении длительного времени, чтобы она передавалась новым сотрудникам как образец поведения в этой компании. Поэтому руководство компании обязательно должно осуществлять поддерживание корпоративной культуры.

Список использованной литературы:

1 Василенко С.В. Корпоративная культура как инструмент эффективного управления персоналом. М: АСТ, 2014. 289 с.

2 Комаров В.Ф., Дугельный А.П. Корпоративная культура: сущность и методы построения. Новосибирск: 2015. 425 с.

3 Крылов А.Н. Коммуникационный менеджмент. Теория и практика взаимодействия бизнеса и общества. – 2 - е изд. М.: АСТ, 2015. 352 с.

4 Латфуллина Г.Р., Громова О.Н. Организационное поведение 2 - е изд. СПб.: Питер, 2010. 316 с.

5 Сотникова С.И. Управление персоналом организации: учебник. Новосибирск: НГУЭУ, 2015. 250 с.

6 Чижикова О.А.Корпоративная культура: от теории к практике: сборник науч. трудов. СПб: 2014. 356 с.

7 Киселев В.Н. Корпоративная культура организации: сущность, функции, отличительные признаки. М.: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2014. №1. С. 222 с.

© А.Д. Рудых, 2017

УДК 338.1

Садыкова К. Р.

Студент Уфимского Государственного Авиационного Технического Университета, ИНЭК, гр. ЭК - 269, г. Уфа

karina.sadykova.98@bk.ru

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИНФЛЯЦИИ

Аннотация: статья посвящена анализу причин и показателей инфляции, ее положительного и отрицательного влияния на все аспекты социальной жизнедеятельности общества, государства и на экономику в целом. В статье также уделяется внимание достаточно актуальной в европейских странах проблеме дефляции. В результате исследований автор делает вывод об инфляционных тенденциях России, особенностях выбора дальнейшей экономической политики.

Ключевые слова: уровень инфляции, дефляция, рецессия, санкции, экономический кризис.

Темпы роста инфляции напрямую влияют не только на экономический рост, но и на социальную сферу страны. С одной стороны, высокие темпы инфляции повышают социальную напряженность в обществе, с другой – являются источником роста национальной промышленности, делая отечественную продукцию более конкурентоспособной. Поэтому политика государства в отношении уровня инфляции должна быть продуманной и обоснованной. Если до последнего времени в обществе обсуждались темпы инфляции, то с проблемами дефляции нам пока не приходилось сталкиваться. А это болезнь многих развитых стран мира сегодня.

Как показывает мировой опыт, годовой уровень инфляции в границах 1 - 3 % рассматривается как явление, неразрывно связанное с экономическим ростом. Что касается дефляции, то ее уровень 1 - 2 % в год может вызвать серьезный экономический кризис. Примеры разных стран показывают, что дефляция может спровоцировать затяжную рецессию экономики. Яркое доказательство – это дефляция в США в период Великой депрессии 1929–1933 гг. В странах ЕС с 2014г. дефляция вводит экономику в долгий процесс рецессии [1]. В 1990 - е годы дефляция вызвала длительный период застоя в экономике КНР. Япония уже 15 лет непрерывно борется с дефляцией, и только недавно начали появляться небольшие успехи.

Дефляция в Японии возникла еще в середине 1980 - х годов, когда японское правительство искусственно стимулировало внутренний спрос и инвестиции, увеличивая бюджетные расходы. В это же время Центральный банк снизил процентную ставку почти до нуля. Уже в 1990 году упали цены на землю и на акции. Несмотря на ужасающую ситуацию, для смягчения денежной политики в начале 2016 года Центральный банк Японии ввел отрицательную процентную ставку - 0,1 % . Эта мера несколько ускорила рост экономики и являлась победой Японии над дефляцией. Япония желает объявить конец своей эре дефляции. Поставлена цель увеличить инфляцию до 2 % , ежемесячные вливания в экономику довести до 150 миллиардов долларов. Если эти мероприятия дадут результат, то японские компании получат неограниченный источник бесплатных кредитов, а следом за этим восстановятся производство и внутреннее потребление и вырастет экспорт [2].

Опыт всех этих стран показал, что в первое время снижение цен на товары вызывают у потребителей радость, однако далее приходит осознание того, что падают их реальные доходы, что ведет к экономии на сырье, понижение качества продукции, массовом увольнении работников. Примечательно, что дефляция как тормоз экономического роста во многом связана со снижением покупательной активности, но не из - за падения покупательной способности населения, а с удовлетворением почти всех потребностей людей. Сохранение желаний и роста финансовых возможностей наших граждан является тем локомотивом роста российской экономики, к которому так стремится наша власть.

Однако пока на повестке дня удержание инфляции около 4 % . Оценить реальность данной цели можно на основании фактических данных по темпам роста инфляции (рисунок.1) [3].

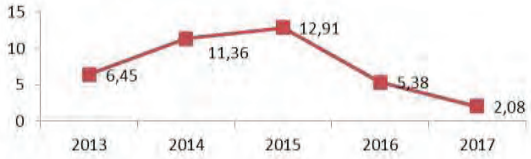

Рисунок 1. Фактические темпы инфляции в РФ в 2013 - 2017гг., %

Впервые в 1991 году цены оказались неподконтрольными и в стране наблюдалась гиперинфляция, которая к 1992 году привела к катастрофическому росту цен – 2508,8 % годовых. Начать медленное снижение ее темпов получилось только в конце 1993 г, когда рост инфляции упал с 2508,8 % на конец 1992 года до 840 % . И снижение продолжалось вплоть до 1998 года, когда по итогам темп вновь скакнул с 11 % прошлого года до 84,5 % . Затем – снова снижение. Только к 2000 году жесткая денежно - кредитная политика смогла выровнять ситуацию и затормозить инфляцию. Следующие скачки, как правило, приходились на кризисный год и год после него: 2008 и 2009гг. (правительству пришлось даже заморозить цены на 6 категорий продуктов), 2014 и 2015 гг.[4].

Последний кризис связан с санкциями, которые ввели западные страны против нашей страны, в результате которых и контрсанкций России по запрету на импорт ряда товаров из ЕС, США, Австралии, Канады и Норвегии, произошло удорожание говядины, свинины, овощей и фруктов, мяса птицы и рыбы, сыров, молока. Цены в магазинах увеличились почти на 17 % [5]. Санкции показали, что внутрироссийские цены на продукты питания, кормовые добавки животным, удобрения и семена напрямую зависят от их закупочной цены за рубежом.

Мировая стоимость нефти является не менее значимым индикатором для экономик разных стран, в том числе и России. От уровня цен на нефть зависит не только наполняемость бюджета и ВВП нашей страны, но и инфляция.

Несмотря на влияние глобальной экономики на страну, причины инфляции во много определяются внутри - страновыми факторами, к которым относится уровень развития отечественной промышленности. Санкции против России «вынуждают нашу страну выстраивать внутренние цепочки добавленной стоимости, увеличивая, тем самым, шансы развития и роста российской экономики до уровня развитых стран» [6]. Это означает новый этап формирования кооперационных цепочек между компаниями России и стран таможенного экономического союза.

С лета 2016 года темпы роста цен зафиксировались в уверенном нисходящем тренде. Снижению инфляции способствовала эффективная политика Банка России и правительства [7]. К концу 2017г. инфляция составила около 2,4 % . В 2018 г. стабилизация курса рубля означает, что экономика России приходит в норму. Однако чтобы обеспечить экономический рост, необходимо ликвидировать застой в сфере производства; улучшить процессы в сфере торговли, контролировать денежную массу и учитывать негативные тенденции дефляции.

Таким образом, не смотря на положительный прогноз динамики инфляции, стабилизирующий социальную обстановку, правительству нашей страны особенно важно

активизировать экономический рост, а значит – избежать дефляции. Именно к этому будет и стремиться наша страна в ближайшие годы.

Список литературы:

1. Банки сегодня. Ежемесячное финансовое интернет - издание. URL: https: // bankstoday.net / last - articles / inflyatsiya - v - rossii - po - godam [4]

2. Данные о темпе роста инфляции с Росстата. - URL: https: // bankstoday.net / last - articles / inflyatsiya - v - rossii - po - godam [3]

3. Данные Росстата. - URL: https: // investfuture.ru / indicators / event / 5242 / country / 1 [7]

4. Ищенко В. В., Колоница А. Ю., Груздева Т. Г. Инфляционные процессы в экономике России в период санкций // Молодой ученый. — 2016. — № 9.4. — С. 21 - 23. [5]

5. Особенности антиинфляционной политики в разных странах - URL:https: // studwood.ru / 1560380 / ekonomika / osobennosti _ antiinflyatsionnoy _ politiki _ raznyh _ stranah [2]

6. Шестернина М.В. Санкции против России как фактор построения мультиагантной системы сетевой экономки. – Сборник: Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности, Уфимский государственный авиационный технический университет, 2015. - С. 287 - 293. [6]

7. VSE - DENGI.RU / ЗАПИСКИ ИНВЕСТОРА. - URL: https: // vse - dengy.ru / pro - investitsii / deflyatsiya - prostyimi - slovami.html [1]

© Садыкова К. Р, 2017

УДК 65.012.25

Сафин Д.А.
Студент 4 курса УГНТУ ИНБ
г. Уфа, РФ
Denis1996375@gmail.com

ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ РАСЧЕТА БИЗНЕС – ПЛАНОВ

Аннотация

Сегодня многие предприятия находятся в кризисном положении, которое часто усугубляется возможностью введения внешнего управления или конкурсного производства. Привлечение внешнего финансирования для развития предприятий становится сегодня наиболее актуальной задачей. Анализ экономической ситуации в стране показывает, что, несмотря на кризисное состояние экономики, создаются определенные предпосылки для прямых инвестиций в производство.

Ключевые слова:

Анализ финансово-хозяйственной деятельности, бизнес продукты, планирование, финансовые стратегии, развитие, эффективность.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятий и эффективности предполагаемых инвестиций, как правило, требуется группа экспертов, обладающих специальными знаниями в различных областях экономики (маркетинг, финансовый

и управленческий учет, инвестиции, налоговое планирование и т.д.). Такими кадрами обладают консалтинговые фирмы, которые оказывают такого рода услуги предприятиям. Однако стоимость этих услуг сегодня многим предприятиям недоступна.

Единственной возможностью, самостоятельно, рассчитать и проанализировать инвестиционный проект, провести анализ финансово-хозяйственной деятельности для оценки инвестиционной привлекательности своего предприятия, разработать стратегический план развития, с помощью собственных специалистов, является их обучение современным методам инвестиционного проектирования и использование специальных компьютерных программ, которые в той или иной степени помогают решить поставленные задачи.

Сегодня на Российском рынке существует около десятка компьютерных программ для расчета и сравнительного анализа инвестиционных проектов, как отечественных, так и зарубежных. Среди отечественных можно назвать - Project Expert фирмы «ПроИнвест Консалтинг», Альт-Инвест фирмы «Альт» (Санкт-Петербург),

Программа PROJECT EXPERT 6 Professional

Программа построена на современных подходах по расчету и анализу инвестиционных проектов, в основе которых, лежат принципы международного стандарта бухгалтерского учета. Расчеты показателей эффективности инвестиций осуществляются на основе имитационной модели денежных потоков.

Что касается описания инвестиционной и операционной деятельности, то тут программа представляет пользователю широчайшие возможности - календарный план, который, надо отнести к достоинствам данной программы, программа продаж каждого вида продукции с учетом сезонности, условий поставок и оплаты; программа производства подробно позволяет описать объем выпускаемой продукции. Очень подробно описана финансовая деятельность, включающая в себя формирование акционерного капитала и привлечение заемных средств, возможность оптимизации подбора размера заемных средств в зависимости от остатка денежных средств на счете. Имеется возможность управления собственным капиталом посредством инвестиционных вложений - размещения временно свободных денежных средств в альтернативные проекты. Распределение прибыли, и налоговые льготы позволяют определить доходность акций и корректно рассчитать налогооблагаемую базу.

Определенным недостатком программы можно считать отсутствие возможности создавать варианты проекта на любой стадии его разработки и проводить сравнительный анализ по всему набору показателей, имеющихся в программе.

Несомненным достоинством программы является высококачественный генератор отчетов для формирования результатов по проекту. Стоит выделить четкую структуру бизнес-плана с подробным текстовым описанием всех этапов разработки проекта. Программа позволяет составлять отчет на нескольких иностранных языках.

Программа Альт - Инвест 3.0

Для расчета показателей эффективности инвестиционного проекта используется имитационная модель денежных потоков.

Описание инвестиционной деятельности по проекту позволяет использовать различные способы приобретения основных средств (покупка и лизинг), а также различные способы начисления амортизации.

Финансовая деятельность представлена также достаточно подробно. Так есть возможность составить гибкий график привлечения и погашения заемных средств, возможность использовать свободные денежные средства проекта в альтернативные проекты в виде краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений. Особо следует отметить наличие автоматического расчета оптимального графика привлечения заемных средств, что очень удобно при финансировании типа кредитной линии и является несомненным достоинством программы.

Поскольку программа реализована в среде Microsoft Excel и обладает большой гибкостью к изменению структуры и настройки, она предлагает пользователю большие возможности по изменению длительности интервалов планирования, т.е. можно задавать масштаб временного периода расчета проекта в "неделях" и даже "по дням". Это очень удобно при осуществлении текущего планирования деятельности предприятия. Результаты расчетов могут быть представлены в виде неограниченного количества таблиц и графиков, что характерно для среды, в которой написана программа. Формирование отчетных документов по проекту, по существу, определятся только требованиями к нему и квалификацией эксперта, готовящего материалы.

Недостатки этой системы достаточно малы по сравнению с их достоинствами: гибкость, «прозрачность», очевидность алгоритмов и методов расчета. Кроме того, в исходном тексте программы, как правило, встречаются ошибки, допущенные самими разработчиками. В «открытой системе» обнаружение таких ошибок является делом техники, а в «закрытых системах» даже специалист, хорошо знакомый с методиками расчетов, должен искать ошибку, сопоставляя результаты расчетов с начальными условиями.

Выбор конкретной программы должен быть определен пользователем в зависимости от поставленных задач. Так программу Project Expert можно рекомендовать тем, кто работает, в основном, с западными инвесторами, для которых наиболее привычен тип документов, подготавливаемый данной программой. Программу «Альт - Инвест», скорее всего, можно рекомендовать консалтинговым фирмам как основу для разработки индивидуальной модели функционирования предприятия, что, правда, может потребовать участия в этом разработчиков программы.

Список использованных источников:

1 Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert: Учебное пособие / В.С. Алиев. — М.: Форум, ИНФРА-М, 2010. — 288 с.

2 Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник для бакалавров, 2-е изд., перераб. и доп.(изд:2) / П.И. Орлова. — М.: ИТК Дашков и К, 2016. — 288 с.

3 Романова, М.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Романова. — М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. — 240 с.

© Сафин Д.А.

УДК 004.65

Ю.В. Саханский
Канд.техн.наук, доцент
Владикавказского филиала
Финансового университета
при Правительстве РФ (г.Владикавказ)
e - mail: 749951@rambler.ru;
В. Фидарова
Студентка гр. 1 - БИ
Владикавказского филиала
Финансового университета
при Правительстве РФ (г.Владикавказ)
e - mail: fidarova.veronika@yandex.ru;
Yu.V. Sakhanskiy
Candidate of Science, Associate Professor
Vladikavkaz Branch
Financial University
under the Government of the Russian Federation (Vladikavkaz)
e - mail: 749951@rambler.ru;
V. Fidarova
Student gr. 1 - BI
Vladikavkaz Branch
Financial University
under the Government of the Russian Federation (Vladikavkaz)
e - mail: fidarova.veronika@yandex.ru;

ТЕЛЕФОННЫЙ БАНКИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ВИД СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

TELEPHONY BANKING AS AN INNOVATIVE TYPE OF MODERN FINANCIAL RELATIONS

Аннотация

Рассмотрены инновационные методы дистанционного банковского обслуживания с использованием современных информационных и облачных сервисов. Приведены и подробно раскрыты основные составляющие современного телефонного банкинга: мобильный банк и SMS - банкинг; проанализирована динамика их развития, даны прогнозные оценки использования и применения данных сервисов на российском рынка банковских услуг в ближайшие годы.

Ключевые слова: телефонный банкинг, мобильный банк, SMS - банкинг.

Annotation

Innovative methods of remote banking services using modern information and cloud services are considered. The main components of modern telephone banking are presented and described in detail: a mobile bank and SMS banking; the dynamics of their development is analyzed, and projections are estimated for the use and application of these services on the Russian banking services market in the coming years.

Keywords: telephone banking, mobile bank, SMS - banking.

Динамичные инновационные изменения, характерные для современного мира, выражаются в процессах глобализации, которым подвержены все сферы общества, в том числе финансово - кредитная. Глобализация влечет за собой усиление давления и увеличение рисков для финансовых институтов, вынуждает их корректировать свою деятельность. Наряду с использованием традиционных методов, широко внедряются инновационные банковские решения, основанные на достижениях науки и техники, применяется дистанционное банковское обслуживание, в частности, Интернет - банкинг.

Применение инновационных методов дистанционного банковского обслуживания (ДБО) является непременной частью современного банковского бизнеса, т.к. невозможно без применения ДБО осуществлять реализацию задач внедрения новых банковских услуг и продуктов, организацию взаимодействия с клиентами, контрагентами, биржами. В условиях усиливающейся конкуренции использование ДБО является важнейшим фактором, повышающим конкурентоспособность финансового института. Именно этим обусловлена актуальность и особая значимость темы исследования.

Возьмем, для примера, результаты исследования российского рынка мобильных операторских платежей, мобильного и SMS - банкинга. Россия относится к немногим странам, практикующим мобильные операторские платежи. Банки большинства стран не предоставляют подобных услуг, что объясняется преобладанием использования постоплатного метода. Распространению мобильных операторских платежей в России в значительной мере способствовало появление функциональных мобильных приложений для осуществления покупок с использованием смартфонов. На динамике развития этой услуги отражается рост конкуренции с другими методами оплаты (мобильный банкинг и терминалы).

По некоторым оценкам по сравнению с показателями 2015 года оборот рынка мобильных платежей в 2016 году увеличился на 19,3 % , составив 66,8 млрд. руб., доля мобильных платежей в общем обороте составила 2,3 % через ЭПС. По имеющимся прогнозам, рынок мобильных платежей в 2018 году составит 122 млрд. руб., а их доля в общем обороте платежей через ЭПС составит 3,8 % . Возможность оплаты товаров и услуг с мобильного устройства также увеличивает объем покупок с помощью мобильных терминалов. Используя сотовые телефоны, их владельцы получают возможность совершать оплату приобретаемых ими товаров и услуг как со счета мобильного устройства, так и с банковских счетов.

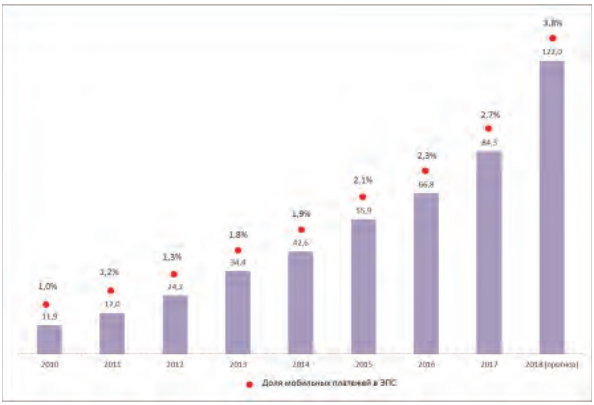

Рис 1. Оборот рынка мобильных платежей и их доля в ЭПС

В соответствии с прогнозами, в 2018 году мобильные операторские платежи составят значительную долю мобильных платежей (38 %),при этом на мобильный банкинг будет приходиться 32 % .

По имеющимся данным, объем операторских платежей в 2017 году составил 9,4 млрд. руб., при этом платежи за услуги мобильной связи составили 25 % .

Рис 2. Динамика прироста мобильных платежей в России

В соответствии с прогнозами, среднегодовой темп роста с 2013 по 2018 год составит 31 % .Совершенные через мобильный банкинг в 2017 году платежи составили 8 млрд. руб. их наибольшая доля – это денежные переводы – 31 % .

В 2018 году ожидается увеличение оборота платежей через мобильный банкинг на 35 % , что в денежном выражении составит 10,9 млрд. руб.

Тенденция к росту оборота сохранится и в 2018 году. К концу года оборот платежей через мобильный банкинг превысит 35 млрд. руб., а его доля в структуре оборота платежей составит до 36,5 % .

50,1 млн. чел. в России воспользовались SMS - банкингом в 2016 году (в основном информационным SMS - банкингом). Около 7 % пользователей совершат оплату товаров и услуг, из них 94 % совершат платежи за услуги мобильной связи. Другие услуги с помощью SMS - банкинга оплачиваются российскими пользователями гораздо реже. Например, услуги ШПД и ЖКХ с помощью SMS - банкинга в 2017 году оплатили 2,5 % и 2,7 % пользователей соответственно. Ожидается увеличение пользователей SMS - банкинга к концу 2018 года до 85,1 млн. чел., а доля людей, оплачивающих товары и услуги, увеличится в 1,5 раза.

Рис 3. Динамика и структура пользователей мобильного банкинга

По прогнозам, рост рынка платежей через SMS - банкинг с 2011 по 2017 годы составит 6,8 млрд. руб. (46 %), большая часть оборота (83 %) приходится на оплату мобильной связи. В 2018 году 54,5 % составит рост оборота мобильных операторских платежей (10,4 млрд. руб.). Распространение услуги SMS - банкинга объясняется большим доверием населения к банкам, чем к электронным платежным системам, а также развитием в крупнейших российских банках систем дистанционного обслуживания, в том числе SMS - банкинга. Необходимость выживания в условиях жесткой конкуренции в банковском секторе диктует банкам свои условия, особенно на фоне возросшей культуры потребления физических лиц. Клиентам уже мало просто иметь возможность получить тот или иной продукт - сейчас их интересует качество предоставляемой услуги и временные затраты на ее получение. В данной ситуации преимущество получают банки, предоставляющие своим клиентам услуги по дистанционному банковскому обслуживанию. В конкурентной борьбе победят те банки, которые полностью перестроят свою деятельность в соответствии с новыми требованиями банковского бизнеса и современными информационными технологиями.

Литература

1. Дик В. В., Лужецкий М. Г., Павлековская И. В. Электронные расчеты и телефонный банкинг. Модели интернет - банкинга. Электронная библиотека КиберЛенинка.URL: https: // cyberleninka.ru / article / n / elektronnye - raschety - i - telefonnyy - banking - modeli - internet - bankinga (Дата обращения 01.12.2017)
2. Самсонова Л.А. Дистанционное банковское обслуживание. Электронная библиотека КиберЛенинка.URL: https: // cyberleninka.ru / article / n / distantsionnoe - bankovskoe - obsluzhivanie (Дата обращения 01.12.2017)
3. Долгушина А.Я., Полтораднева Н.Л.Интернет - банкинг как канал дистанционного банковского обслуживания:российских и зарубежный опыт. Электронная библиотека КиберЛенинка.URL: https: // cyberleninka.ru / article / n / internet - banking - kak - kanal - distantsionnogo - bankovskogo - obsluzhivaniya - zarubezhnyy - i - rossiyskiy - opyt (Дата обращения 01.12.2017)

© Саханский Ю.В., Фидарова В. 2017 г.

УДК 311

М. С. Седых
Студентка 2 курса СКФУ, г. Ставрополь, РФ
E - mail: marusi10@yandex.ru

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация

Транспортная система играет важную роль в экономическом и социальном развитии региона. В статье представлен анализ транспортной системы Ставропольского края,

проведенный по основным показателям транспорта за 2015 - 2016 гг. Дана оценка современного состояния транспортного комплекса региона.

The transport system plays an important role in the economic and social development of the region. The article presents an analysis of the transport system of the Stavropol Territory, conducted on the main transport indicators for 2015 - 2016. The estimation of a modern condition of a transport complex of region is given.

Ключевые слова: транспортная система, регион, транспорт общего пользования.

Одним из наиболее важных принципов развития региона и страны в целом является мощная транспортная система. Экономика и социальная сфера региона напрямую зависят от уровня развития транспортного комплекса. Поскольку уровень темпов развития транспорта, результатов и качества его работы оказывают влияние на успешную деятельность всех отраслей экономики: промышленность, строительство, сельское хозяйство и многих других

Транспортная система - это совокупность транспортных средств, оборудования, инфраструктуры транспорта и субъектов перевозки. Целью транспортной системы является организация и осуществление эффективной перевозки грузов и пассажиров.

Транспортная система Ставропольского края представлена такими видами транспорта как воздушный, автомобильный, железнодорожный и трубопроводный, а также пути сообщения.

Для анализа современного состояния транспортной системы Ставропольского края необходимо проанализировать статистические данные (табл. 1).

Таблица 1 - Основные показатели транспорта в Ставропольском крае

	2015	2016
Эксплуатационная длина путей сообщения общего пользования (на конец года), км:		
железнодорожные пути	922	922
автомобильные дороги общего пользования с твердым покрытием	17686	17784
трамвайные пути	22.5	22.5
троллейбусные пути	53.0	53.0
Перевезено грузов транспортом общего пользования, тыс. т:	11153.2	11300.7
железнодорожным	7912.4	7253.5
автомобильным	3237.3	4043.7
воздушным	3.5	3.5
Грузооборот транспорта общего пользования, млн. т - км:	4505.7	4182.8
железнодорожного	3691.9	3390.8
автомобильного	813.8	792.0
воздушного	-	-
Перевезено пассажиров транспортом общего пользования, млн. пасс:	204.7	205.0
железнодорожным	5.3	5.4
автобусным	176.2	176.9

электрический	21.8	21.0
воздушным	0.6	0.6
таксомоторным	0.8	1.2
Пассажирооборот транспорта общего пользования, млн. пасс - км:	1672.7	1699.8
железнодорожного	-	-
автобусного	1600.4	1630.4
электрический	55.7	53.8
воздушного	-	-
таксомоторным	16.6	15.6

Ежегодно в Ставропольском крае предприятиями транспорта общего пользования перевозится более 200 млн. пассажиров и 11 млн. тонн грузов.

На территории края находятся более 50 станций, объединенных в три опорных центра по организации перевозок (Ставрополь, Минеральные Воды, Невинномысск), 2 локомотивных, 1 вагонное депо и 5 дистанций пути. Железнодорожный транспорт края ежегодно перевозит более 5 млн. пассажиров и 7 млн. тонн грузов.

В крае действуют федеральное государственное авиационное предприятие и его филиал, авиаремонтный завод, 3 авиакомпании, которые располагают малыми воздушными судами. Авиапредприятия региона ежегодно перевозят более 0,6 млн. пассажиров и 3,5 тыс. тонн грузов.

В Ставропольском крае работают 66 автотранспортных предприятий. Автобусный парк занимает 58 % от общего числа автомобилей в этих предприятиях. В крае зарегистрировано свыше 700 тыс. единиц автотранспортных средств, из них более 110 тыс. грузовых автомобилей и около 20 тыс. автобусов. Ежегодно автотранспортными предприятиями Ставрополья перевозится более 170 млн. пассажиров и около 3 - 4 млн. тонн грузов.

На современном этапе транспортная система Ставропольского края положительно развивается, ежегодно увеличивая показатели состояния грузового и пассажирского транспорта, увеличивая количество и улучшая качество путей сообщения.

Список использованной литературы:

1. Ставропольский край в цифрах 2017 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // stavstat.gks.ru

2. Т.А. Кулаговская Методы и модели управления запасами организаций на основе логистического подхода. монография / Т. А. Кулаговская; М - во образования и науки РФ, Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО "СевКавГТУ". Ставрополь, 2007. С. 9

3. Т.А. Кулаговская Управление финансовыми и материальными потоками с учетом их взаимосвязи и взаимодействия. // Вестник Московского государственного университета приборостроения и информатики. Серия: Социально - экономические науки. 2014. № 52. С. 73 - 89.

© М.С. Седых

УДК 330.1

Сенченко А., студентка г.Краснодар
E - mail:anastasiya.muxina.1999@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация:
Выделены проблемы развития инвестиционного рынка в Краснодарском крае. Определены тенденции и проблемы развития инвестиционного рынка в регионе.

Ключевые слова:
инвестиции, инвестиционный рынок, эффективность, Краснодарский край, институты.

В Краснодарском крае инвестиции способствуют хозяйственно - экономической самостоятельности, ликвидации диспропорций в развитии отраслей народного хозяйства, разрешению социально - экономических проблем. Условием социально - экономического развития региона является активизация инвестиционной деятельности. От рационального использования вложений зависит производственный потенциал региона.

Без привлечения качественных инвестиций ни одна сфера региональной экономики не сможет эффективно развиваться. Делая ставку на рыночные механизмы саморегулирования, нельзя добиться увеличения притока инвестиций в бизнес - проекты. Для этого следует совершенствовать региональную инвестиционную политику, чтобы в нее входили оценка природно - ресурсного потенциала края, его экономические институты и другие механизмы, способствующие привлечению инвестиций в различные сферы экономики региона [4].

Краснодарский край обладает уникальным природно - ресурсным потенциалом, который является основой для выгодного вложения инвестиций в экономику региона:

- сосредоточены основные морские курорты;
- расположены залежи полезных ископаемых;
- плодородные сельскохозяйственные угодия;
- широкая транспортная система края и др.

Для поддержания сложившегося уровня экономического развития Краснодарский край имеет большой объем инвестиций в основной капитал. Расчет потоков инвестиций на душу населения имеет большое значение для анализа воздействия на социальную сферу (рис. 1). Через капиталовложение в объекты социальной инфраструктуры можно обеспечить повышение средних доходов населения и дополнительных поступлений в региональный бюджет [2].

Таблица 1 – Показатели уровня инвестиционного развития Краснодарского края

Показатель	Годы						2016 г. к 2010 г.	
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Абсолютное отклонение (+, -)	Темп роста, %
Общий объем инвестиционных вложений	995741	1130771	1196940	1513952	1839983	1718895	1111282	164

в экономику региона – всего, млн. руб.								
в т. ч. финансовые вложения организаций в регионе, млн. руб.	406118	419051	241732	558744	1089747	1138987	908387	179
инвестиции в основной капитал, млн. руб.	589623	711720	798476	955208	750236	579908	202895	134
Валовой региональный продукт, млрд. руб.	1304	1451	1663	1792	2049	2194	1150	152
в т.ч. на душу населения, тыс. руб.	249	274	312	331	369	397	148	137
Объем инвестиций на финансирование НИОКР в регионе, млн. руб.	9173	9786	10058	12953	13483	14083	5240	137
Население региона, тыс. чел.	5229	5284	5330	5404	5543	5513	287	105
Объем инвестиций в расчете на душу населения, тыс. руб.	190	213	224	280	331	311	195	162

Инвестиции в основной капитал региона являются одним из ключевых экономических показателей социально - экономического развития. От объема вложений зависит объем строительных работ, оказываемых услуг связи, оборот оптовой торговли.

Любой инвестор заинтересован в стабильности и динамичном развитии региона, в который будут направлены инвестиции. Этим качествам соответствует региональный инвестиционный рынок [3]. Согласно ФЗ «О государственном стимулировании

инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» (от 2 июля 2004 г. №731 - КЗ) устанавливает формы государственной поддержки инвесторам, условия ее оказания органами государственной власти Краснодарского края и гарантии прав инвесторов. Инвестиционная деятельность регулируется международными договорами, заключенными Российской Федерацией, Конституцией РФ, законодательством РФ и региона.

Претендовать на получение государственной поддержки имеют право инвесторы, осуществляющие инвестиционную деятельность и не имеющие задолженности по платежам в консолидированный бюджет. Государственные гарантии Краснодарского края в обеспечении обязательств инвесторов предоставляются на конкурсной основе. Предоставление субсидий инвесторам из краевого бюджета осуществляется в соответствии с государственными программами региона и иными нормативно - правовыми актами [1].

Власти Краснодарского края стараются привлечь инвесторов льготными условиями пользования землей и другими природными ресурсами, передачей инвесторам объектов недвижимости, являющихся собственностью края на льготных условиях, предоставлением инвесторам инвестиционных кредитов из краевого бюджета, выпуском облигационных займов для финансирования приоритетных инвестиционных проектов, поддержкой обращений инвесторов в федеральные органы власти и кредитных учреждения.

Таким образом, Краснодарский край обладает высоким инвестиционным потенциалом и по оценки инвестиционного климата является одним из ведущих регионов России:

1. Объемы привлекаемых инвестиций отстают от потребностей региональной экономики.
2. В приоритете значатся проекты по развитию портов, топливно - энергетического комплекса, транспортных коммуникаций, которые требуют огромных вложений в миллиардах рублей.
3. Агропромышленный сектор необходимо модернизировать, чтобы при условии интенсивных инвестиций и усовершенствовании агропромышленных технологий край мог производить высококачественные продукты питания.
4. Промышленность края нуждается в перепрофилировании.

Краснодарский край привлекателен для инвестирования, в течение пару лет должна произойти активизация инвестиционной деятельности, которая ликвидирует диспропорции в развитии отраслей народного хозяйства, а также решит проблемы с безработицей [6, 7].

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 2 июля 2004 г. №731–КЗ «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.kubzsk.ru
2. Официальный сайт Департамента инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // admkrai.krasnodar.ru
3. Федеральная служба государственной статистики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.gks.ru
4. Краснодарстат. – [Электронный доступ]. – Режим доступа: http: // krsdstat.gks.ru
5. Снимщикова И. В. Институциональная экономика: словарь - справочник / И. В. Снимщикова // Краснодар : Просвещение Юг, 2017. – С. 15–19.

6. Гайдук В. И. Производственно - технологическая инфраструктура агропродовольственного рынка: сущность, особенности функционирования [Текст] / В. И. Гайдук, А. В. Кондрашова // Аграрный вопрос в политической экономии: проблемы теории и практики: сб. материалов науч. конф., посвященной 150 - летию кафедры политической экономии Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева; под ред. Р. С. Гайсина. – М. : Изд - во РГАУ - МСХА, 2016. – С. 123–128.

7. Российская экономическая модель - 7: от стагнации к развитию: коллективная монография / Е. Ю. Агарков, Э. К. Арутюнов, Ю. И. Арутюнян и др. – Краснодар: КубГАУ, 2017. – 407 с.

© Сенченко А.

УДК 2964

Д.Б. Серова
РГЭУ (РИНХ), студентка, 3 курс
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: serova - darja@rambler.ru
О.В. Сулименко
РГЭУ (РИНХ), к. э. н.
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: sovet332@mail.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНТЕРНЕТ – БИЗНЕСА

Аннотация

В статье идет речь о взимании налогов с интернет – предпринимателей. Исследуется целесообразность данного мероприятия, экономическая выгода и опыт других стран. Также рассмотрены точки зрения «за» и «против» и возможные последствия для страны в целом.

Ключевые слова

Интернет, бизнес, предпринимательство, налогообложение, торговля.

В недавнем прошлом к словосочетанию «заработок в интернете» относились достаточно скептически, большинство людей считали данный вид источника прибыли несерьезным. Сегодня же, многие успешные предприниматели стали таковыми благодаря сети интернет. Электронная коммерция не стоит на месте, наблюдается значительное ее развитие по сравнению с российской законодательной базой. На сегодняшний день деятельность интернет – магазинов регламентируется «Правилами продажи товаров дистанционным способом». В связи с этим, возникает ряд вопросов касающихся государственного контроля интернет предпринимательства.

Учитывая то, что механизмов отслеживания предпринимательской деятельности недостаточное количество, можно сказать, что интернет пространство не входит в рамки правового контроля. Но все существующие в России законы распространяются и на интернет в том числе, а их несоблюдение соответствующе наказывается. В законе указывается, что любые доходы, получаемые гражданином, вне зависимости от рода

деятельности, должны подлежать учету и налогообложению. В основном, обычным гражданам налоговые отчисления рассчитывают работодатели. Индивидуальные предприниматели же составляют налоговую декларацию, после чего она поступает в налоговую службу. Таким образом, можно сделать вывод, что доход от интернет - бизнеса также должен подлежать налоговому бремени.

Однако, если подойти к вопросу более детально, то можно обнаружить целый ряд проблем, возникающих при определении налоговых выплат для интернет - предпринимателей.

Например, сразу возникает вопрос, каким образом налоговая инспекция может отследить получаемый доход из интернета? Ведь никто официальных расчетов не ведет, а уж тем более, никто не декларирует. Но все - таки деньги должны быть выведены, и посредником здесь являются банки. Однако банк также не может четко определить характер денежных транзакций. Например, переведенные средства с одного счета на другой являются заработком, либо обычным денежным переводом. Но, когда такие операции проводятся регулярно с установленной периодичностью и значительной суммой (10 т.р. - 20 т.р.), банк обязан уведомить об этом налоговую инспекцию.

Интернет - бизнесмены выплачивают индивидуальные и корпоративные налоги на прибыль от сайта в большинстве станах мира. Данного вида налоговые выплаты обязывает отчислять орган, который регистрировал предприятие. Но, если покупатель находиться в другой стране, получатель интернет - доходов обязан отчислять налоги только в тех странах, в которых был получен доход. Если деятельность онлайн - предприятия зарегистрирована за границей через представительство, налогообложение доходов от этого представительства происходит по законодательству той страны, в которой находится.

Может возникнуть проблема двойного счета: когда налог взимается при вводе денег в страну и при их выводе. Дабы не попасть в такую неприятную ситуацию, необходимо заранее позаботиться о заключении международных договоров. У налогообложения интернет - бизнеса и обычного бизнеса практически нет отличий, все происходит по тому же принципу, но все - таки не идентично. Особенность предпринимательства в интернете заключается в том, что НДС уже включен в стоимость товара. После оплаты товара, продавец перечисляет необходимую денежную сумму на счет государству.

Российский интернет - рынок торговли вырос на 22 % в первом полугодии 2017 г. по сравнению с аналогичным показателем прошедшего года и составляет 498 млрд. р. Прогнозируется, что данный показатель к концу года достигнет роста в 25 % и превысит отместку в 1 трлн. р. На сегодняшний день сфера интернет - коммерции - это 36 % от всей цифровой экономики России. При этом трансграничная торговля через интернет возрастет до 420 млрд. р., в первом же полугодии 2017 года она достигла 178 млрд.р. Также, по его словам, через 2 года российской интернет - торговли в таких категориях как мелкая бытовая техника и одежда, уже почти не останется. Это связано с тем, что рост количества заказов в иностранных интернет - магазинах достиг почти 50 % за пол года, тогда как в России этот показатель составил всего 8 % . Такие цифры свидетельствуют о преимущественной конкуренции со стороны иностранных государств и отрицательно сказываются на рынке российских интернет – ритейлеров.

По данным источника газета «Коммерсант» Ассоциация компаний интернет - торговли (АКИТ), которая включает в себя 37 российских интернет – сайтов по продаже различных товаров, выступила с просьбой ввести поправки в налоговый кодекс и закон «Об информации» для таких зарубежных конкурентов как AliExpress, Amazon и eBay. Сегодня данные компании освобождены от уплаты ввозных таможенных платежей и НДС при реализации товаров стоимостью до €1 тыс. и весом до 31 кг. Существующий так

называемый «налог на Google» послужит прототипом, в рамках которого иностранные интернет - компании должны будут встать на учет в налоговую службу и платить НДС, как и все российские ритейлеры. При этом, к интернет – магазинам, предлагающим трансграничную перевозку, будет применен упрощенный метод в размере не 18 % (как обычно), а 15,25 % от конечной цены. Если каким - либо образом компании будут уклоняться от уплаты НДС, ФНС будет направлять требования о закрытии торговой площадки. В случае отказа, налоговая служба может обратиться за помощью в Роскомнадзор или в суд.

Если проект все - таки будет утвержден, то скорее повлечет за собой негативные последствия. Здесь также играет роль проблема двойного счета, о которой говорилось ранее: в стоимость товара уже учтены налоговые сборы, комиссия за пользование интернет – площадкой, таможенные пошлины. Российский интернет – рынок может лишиться крупных иностранных продавцов, что сократит ассортимент товаров и предложение, а отечественные ритейлеры подымут цены на товары ввиду отсутствия серьезных конкурентов.

Также с организационной стороны это будет трудно осуществить. Например, у Alibaba и eBay 3,6 млн. и 1,5 млн. пользователей соответственно, просто технически ФНС не сможет обеспечить им всем регистрацию, а ведь это только 2 торговые площадки. К тому же потребуется дополнительное оборудование, сотрудники, что означает большие расходы.

К тому же если не будут унифицированы правила интернет - торговли для всех стран Евразийского союза, товары в Россию будут поступать через третьи страны, такие как Белоруссия и Казахстан через фирмы - посредники. Все же доля иностранных интернет – продавцов достаточно велика для введения дополнительных сборов в виде НДС и таможенных платежей. Инициатива будет поддержана, так как данное нововведение сможет обеспечить большой прирост в федеральный бюджет и с легкостью покроет все издержки.

Литература:

1. Постановление правительства РФ №612 от 27.09.2007г. «Правила продажи товаров дистанционный способом»
2. Закон №2300 - 1 от 07.02.1992 г. «О защите прав потребителей».
3. Тасс. "Налог на AliExpress", 15.09.2017 г. Электронный ресурс: http: // tass.ru / ekonomika / 4564606

© Д.Б. Серова, О.В. Сулименко, 2017

УДК 658

Сизо С.С., Студент магистрант
ОЧУВО Международный инновационный университет
г.Сочи,РФ, E - mail : sizo.m@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

В статье рассмотрена система стратегий предприятий, определено место инновационных стратегий в стратегическом управлении организацией. Обоснована связь

между содержанием конкурентных стратегий и принятием инновационных решений в конкретной стратегической зоне хозяйствования, предложен механизм формирования и реализации инновационных стратегий, включающий анализ внешней окружающей среды, определение цели и задач инновационного развития предприятия, выбор конкурентной стратегии, анализ стратегических инновационных альтернатив и обоснование инновационных стратегий

Ключевые слова

инновации; инновационные стратегии; конкурентные стратегии; конкурентоспособность; стратегические инновационные альтернативы.

В стратегическом менеджменте используются несколько признаков, по которым можно классифицировать стратегии [1, с. 23; 2, с. 140], в качестве основных критериев классификации исследователи используют следующие: уровень принятия решений; базовую концепцию достижения конкурентных преимуществ; стадию жизненного цикла спроса; состояние среды, в которой действует предприятие; положение фирмы в бизнесе; направленность действий фирмы; степень риска в действиях; степень активности действий; принимаемые организацией производственные решения и стратегические аспекты внутрифирменного управления.

Для обоснования и развития инновационных стратегий организации рассмотрим иерархию стратегий, сформированную, исходя из уровня принятия стратегических решений (Табл. 1).

Таблица 1. Система стратегий предприятия, сформированная , исходя из уровня принятия стратегических решений

Уровень стратегии	***Примеры стратегий / стратегические альтернативы***	***Характеристика уровня стратегий***
1. Генеральная (базовая) стратегия	Интенсивный рост, интегрированный рост, ограниченный рост, сокращение деятельности	Стратегия является базовым планом управления предприятием, распространяется на всю организацию, охватывает все направления деятельности предприятия
2. Деловая (конкурентная) стратегия	Дифференциация, диверсификация, лидерство в издержках, фокусирование деятельности на конкретной стратегической зоне хозяйствования	Стратегия обосновывает действия и способы обеспечения конкурентных преимуществ в конкретной стратегической зоне хозяйствования
3. Функциональная стратегия	Производственная, финансовая маркетинговая, инновационная и т.д.	Стратегия формирует план текущей деятельности отдельно взятого подразделения или функционального направления внутри предприятия

4. Операционная стратегия	Конкретные разработки в области товарного микса, осуществления инноваций, ценообразования и т.д.	Стратегия определяет содержание мероприятий при реализации конкурентных функциональных мероприятий

Одними из наименее изученных в теории и практике стратегического управления являются вопросы, связанные с обоснованием функциональных (частных) стратегий, к которым мы относим и инновационные стратегии. В условиях возрастания конкуренции и появления новых технологий практический интерес со стороны коммерческих организаций к инновационным стратегиям усиливается, следовательно, в настоящее время проблемы, связанные с разработкой и реализацией инновационных стратегий, являются актуальными.

В научной литературе рассматриваются различные подходы к классификации инновационных стратегий [1, с. 45; 2, с. 89; 4, с. 141; 5, с. 380], так, например, исследователи предлагают классифицировать инновационные стратегии в зависимости:

- от стадии инновационного процесса, с выделением стратегий стадии НИОКР, стратегий стадии производственного освоения, стратегий стадии диффузии, стратегий стадии коммерции;
- от объекта инновационного управления: продуктовые, технологические, маркетинговые, организационные, экологические;
- от горизонта освоения: краткосрочные (срок освоения до 1 года), среднесрочные (1 - 3 года), долго - срочные (свыше 3 лет);
- от места реализации: на уровне всего предприятия, в конкретной функциональной области, в конкретной стратегической зоне хозяйствования;
- от метода разработки стратегий и их принятия: запланированные стратегии и эмерджентные стратегии;
- от модели поведения компании в новых рыночных условиях: активные и пассивные стратегии;
- от реакции на внешнюю и внутреннюю среду предприятия: стратегии технологического лидера, стратегии следования за лидером;
- от используемой предприятием маркетинговой стратегии: наступательная инновационная стратегия, защитная, лицензионная промежуточная, стратегия создания нового рынка;
- от характера реализации инновационных стратегий: агрессивно - наступательная боевая, оборонительная стратегия заимствования и др.

Инновационные стратегии необходимо разрабатывать в тесной взаимосвязи с конкурентными (деловыми) стратегиями предприятия. Инновационное развитие является одним из основных способов обеспечения конкурентных преимуществ предприятия, за исключением тех случаев, когда организация находится на стадии реорганизации и ликвидации. Инновационные стратегии должны быть направлены на развитие стратегического инновационного потенциала предприятии и рассматриваться как реакция на изменение внешних условий функционирования хозяйствующего субъекта, в том числе и в области конкуренции. Процесс разработки и реализации инновационных стратегий должен включать в себя несколько основных этапов (Рис. 1).

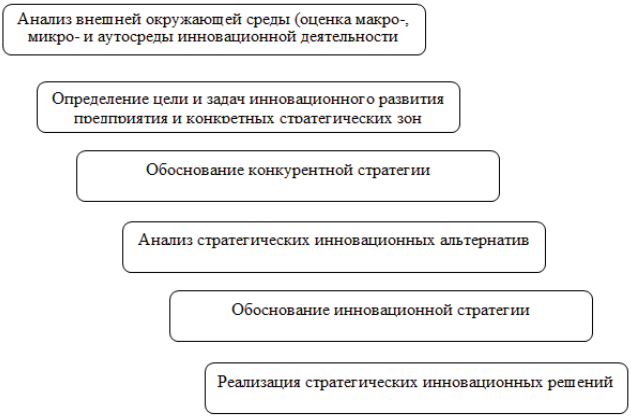

Рис. 1. Алгоритм разработки инновационных стратегий промышленного предприятия

При выделении базовых конкурентных стратегий, на наш взгляд, целесообразно использовать подход таких ученых - экономистов как М. Портер и А. Ю. Юданов. М. Портер предлагает выделять три базовые конкурентные стратегии [6, с. 245]: стратегию низких издержек, стратегию дифференциации и стратегию фокусирования. Подход к выделению базовых конкурентных стратегий, предложенный А. Ю. Юдановым, основан на инновационном направлении стратегических решений конкурентного развития, отечественный ученый выделяет четыре базовые конкурентные стратегии [8, с. 134]: виолентные, патиентные, коммутантные, эксплерентные. Типология конкурентных стратегий по сочетанию указанных двух признаков [3, с. 39], сочетает пять типов конкурентных стратегий (стратегических конкурентных альтернатив), которые могут быть применены на практике российскими предприятиями:

1) стратегия достижения лидерства на рынке за счет низких издержек;
2) стратегия диверсификации производства;
3) стратегия дифференциации на локальном рынке сбыта;
4) стратегия обслуживания малых сегментов рынка;
5) стратегия участия в продукте крупных фирм (стратегия интеграции).

В зависимости от содержания конкурентных стратегий должны формулироваться и обосновываться конкретные инновационные стратегии.

Стратегия достижения лидерства на рынке за счет низких издержек может быть использована в деятельности, в первую очередь, крупными организациями, осуществляющими массовое производство продукции и имеющими возможность опережать конкурентов за счет эффекта масштаба. Соответственно, в практической деятельности данную стратегию целесообразно использовать организациям, имеющим высокий уровень конкурентоспособности и обладающим значительным ресурсным и финансовым потенциалом как в целом по предприятию, так и в конкретной стратегической зоне хозяйствования. Хозяйствующие субъекты, планирующие использовать данную стратегию, должны быть либо лидерами регионального рынка, либо предприятиями с

сильной конкурентной позицией. Стратегия имеет ярко выраженный инновационный аспект, что связано с применением новых эффективных технологий, материалов, методов управления и организации производства. Основой при проектировании инновационной составляющей деятельности предприятия должно стать использование долгосрочных и среднесрочных запланированных технологических и организационных инноваций.

Стратегия диверсификации производства носит инновационный характер и предполагает распространение хозяйственной деятельности на новые сферы, связанные с данной стратегической зоной хозяйствования, примером может являться расширение ассортимента производимой продукции за счет освоения новых видов производств, предоставление новых видов услуг и т.д. Производственная диверсификация предполагает расширение ассортимента производимой продукции или оказываемых производственных услуг, а также использование новых форм и методов работы на рынке. У экономически устойчивых промышленных предприятий основными направлениями инновационной деятельности при использовании данной стратегии могут быть разработка и внедрение организационных и маркетинговых инноваций, носящих краткосрочный и среднесрочный характер, также может быть использована стратегия создания нового рынка.

Стратегия дифференциации на локальном рынке сбыта предполагает производство продукции, отличной от продукции конкурентов, в качестве отличительных особенностей могут выступать как показатели качества продукции, так и создание продукции с новыми потребительскими свойствами. Основой при проектировании инновационной составляющей деятельности хозяйствующих субъектов, придерживающихся данной конкурентной стратегии, будет использование долгосрочных и среднесрочных запланированных (в некоторых случаях и эмерджентных) продуктовых и маркетинговых инноваций. Примером маркетинговых инноваций может являться использование мобильной рекламы и технических инноваций в наружной рекламе, а также промоигр; предоставление абонементов на посещение заведений; использование интернет - торговли; применение мобильных приложений по выбору продукции на сайте предприятия с системой искусственного интеллекта, развитие торговли с использованием торговых автоматов (вендинга) и т.д.

Стратегия обслуживания малых сегментов рынка основывается на стратегии фокусирования. Эта стратегия может опираться на дифференциацию (основное, исторически сложившееся первоначальное направление), либо на лидерство по издержкам, либо на то и другое, но в рамках целевого сегмента рынка. Стратегии фокусирования обычно придерживаются предприятия малого бизнеса, занимающиеся производством продукции уникального вида и обслуживающие малый сегмент рынка. Осуществление инновационной деятельности для данной стратегии предполагает реализацию инновационных решений в конкретной стратегической зоне хозяйствования с помощью освоения и внедрения продуктовых либо организационных инноваций.

Стратегия кооперации и интеграции может быть реализована в следующих формах: посредством создания вертикально интегрированных структур; посредством кооперации товаропроизводителей с поставщиками и покупателями - посредниками через участие в союзах и ассоциациях; участия в формировании франчайзинговых сетей. Стратегия кооперации и интеграции также носит инновационный характер и связана с применением новых эффективных организационных структур в процессе ее реализации, следовательно,

для данной стратегии актуально использование организационных и процессных инноваций, имеющих долгосрочный запланированный характер. В заключение следует отметить, что инновационные стратегии в силу своей специфики должны составлять основу реализации конкурентных стратегий. Хозяйствующие субъекты должны четко осознавать, что без не - прерывных инноваций и изменений в своей деятельности, вызванных постоянно меняющимся внешним окружением, эффективное функционирование предприятий в современной конкурентной среде невозможно.

Список источников

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. СПб.: Питер, 1999. 403 с.

2. Белов С. А. Классификация и критерии выбора инновационной стратегии высокотехнологичной промышленности // Экономические науки. 2016. № 134. С. 88 - 91.

3. Боровских Н. В. Конкурентные стратегии: методология формирования и развития // Маркетинг. 2005. № 2. С. 37 - 48.

4. Современные проблемы науки и образования. 2013. № 2. С. 380.

5. Портер М. Конкуренция: учеб. пособие / пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 495 с.

6. Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006. 458 с.

7. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учебно - методическое пособие. М.: ГНОМ - ПРЕСС, 1998. 356 с.

© С.С.Сизо 2017

УДК 338.585

И.С. Скорикова
старший преподаватель кафедры экономической безопасности
и информационных технологий
Волгоградский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации
г. Волгоград, РФ

ВЛИЯНИЕ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА И СИСТЕМЫ ВЗИМАНИЯ ПЛАТЫ «ПЛАТОН» НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемные вопросы влияния транспортного налога и взимания транспортного налога на формирование логистических затрат, влияние на деятельность объектов розничной торговой сети, даны примеры расчета взимания платы с транспортных средств на примере Волгоградской области.

Ключевые слова: налоги, логистические затраты, контроллинг.

Российский рынок транспортно - логистических услуг характеризуется следующими особенностями: недостаточно эффективная организация логистики как внутри организаций, так и транспортной системы РФ; протяженность расстояний и размещение

производственных сил; устаревшие способы доставки товаров; низкая степень развития складской и транспортной инфраструктуры; невысокая доля услуг логистических операторов 3PL1 (логистика третьей стороны) [4].

В марте 2016 г. состоялся 12 – Международный транспортный форум «ЮгТранс - 2016», на котором Симонова Л.Н., член Совета Гильдии логистических операторов, управляющий партнёр исследовательского агентства M.A. Research2, отметила, что Россия является страной с достаточно высоким уровнем логистических затрат. В России доля логистических затрат в ВВП составляет 19,0 % , а в США и Европе 8,5 % и 9,2 % соответственно. Данный факт оказывает неблагоприятное влияние на развитие производственной и торговой сферы, а также снижает конкурентные преимущества как экономических субъектов, так и страны [3].

Тенденции, происходящие в международной экономике, оказывают отрицательное влияние на экономическое развитие, санкции против России продлены до 31 января 2018 года, что в свою очередь влияет на непростую ситуацию в национальной экономике. Данные обстоятельства усложняют и без того затруднительные условия для ведения бизнеса.

Значительную долю в формировании затрат организаций розничной торговой сети составляют логистические затраты. Немаловажным является оптимизация логистических затрат в процессе движения товарных потоков от производителя до конечного потребителя. Логистические затраты – затраты связанные с управлением товарными потоками и доведением продукции до конечной точки – потребителя. Логистические затраты подразделяются на организационные затраты, затраты на транспортные услуги, складские затраты, затраты на продажу продукции, затраты на послепродажный сервис [2, с. 51].

Транспортные затраты включают в себя затраты на ГСМ, техническое обслуживание и ремонт транспортных средств, заработную плату персонала (водители, экспедиторы), затраты на содержание транспортных средств (аренда помещений), налоговые платежи.

Транспортные затраты составляют весомую долю от общего объема логистических затрат и налоговые отчисления и платежи по системе «Платон» существенно увеличивают транспортные затраты.

Транспортный налог регламентируется статьей 28 Налогового кодекса РФ и относится к региональным налогам, введен 1 января 2003 года. Кроме того федеральными и региональными нормативными правовыми актами устанавливаются налоговые ставки для каждого субъекта РФ. Ставки по транспортному налогу по Волгоградской области (для грузовых автомобилей) составляют: до 100 л.с. - 16 руб., свыше 100 л.с. до 150 л.с. – 32 руб., свыше 150 л.с. до 200 л.с. – 50 руб., свыше 200 л.с. до 250 л.с. – 63 руб., свыше 250 л.с. – 75 руб. [1].

С 15 ноября 2015 г. начала работу Система взимания платы с транспортных средств с разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн, которая составляет по состоянию на 2017 г. 1,9 руб. за 1 километр [4].

Приведем пример расчета платы по данной Системе. Транспортировка товара осуществляется грузовым автомобилем Volvo FH 12 мощностью 460л.с., маршрут

[1] Аббревиатура 3PL - Third Party Logistics

[2] Исследовательское агентство в области маркетинговых исследований, консалтинга, бизнес - аналитики и бизнес - планирования

Волгоград - Москва (условно 1000 км в одну сторону), количество рейсов 4 в месяц, продолжительность работы 11 месяцев в год. Рассчитаем годовую плату: (1000 х 2 х 4 х 11 х 1,9) = 167200 руб. Транспортный налог составит 460 х 75 = 34500 руб.

Федеральным законом «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 03.07.2016 г. №249 - ФЗ были внесены правки в части оплаты транспортного налога, который может быть уменьшен на сумму выплаты по Системе взимания платы «Платон».

Конечно, сумму налога можно уменьшить на сумму выплат по Системе «Платон», но выплаты по «Платону» высоки и являются больше транспортного налога. Таким образом, формируется дополнительная доля в общих логистических затратах, что негативно влияет на деятельность объектов розничной торговой сети, а также ведет к повышению цен на товары, что снижает и без того невысокую платежеспособность населения.

Список использованной литературы:

1. Закон Волгоградской области от 11.11.2002 № 750 - ОД «О транспортном налоге» // Режим доступа: http: // www.consultant.ru.

2. Глинская О.С., Скорикова И.С. Классификация логистических затрат. // Аудит и финансовый анализ, №2. 2011 г.

3. Международные конференции, 12 - й международный транспортный форум «ЮгТранс» // Режим доступа: https: // konfer.ru / events / 11777 /

4. Платон - Система взимания платы // Режим доступа: http: // platon.ru / ru /

5. Рынок логистических услуг в условиях экономической рецессии: прогноз // Режим доступа: 2015 - 2017 http: // bc.rbc.ru / 2015 / log / materials / 585 / EuSQht.pdf.

© Скорикова И.С., 2017.

УДК 336

Я.С. Сон
студент 2 курса ХГУЭП,
г. Хабаровск, РФ
E - mail: sonyana20.07@gmail.com
М.Ю. Наполова
студент 2 курса ХГУЭП,
г. Хабаровск, РФ
E - mail: marinka - klen1998@mail.ru
Научный руководитель: Е.А. Бендерская
ст.преподаватель ХГУЭП,
г. Хабаровск, РФ
E - mail: evgeniy.ben@yandex.ru

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ РАВНОВЕСИИ

Аннотация: в статье рассмотрена проблема роли государственного бюджета. Значение государственного бюджета в развитии страны велико, так как он является главным

финансовым планом страны и центральным звеном финансовой системы. Его главная задача – с помощью финансовых средств обеспечить эффективное развитие экономики и решить общегосударственные задачи.

Ключевые слова: государственный бюджет, развитие общества, социально - экономическое регулирование, денежные средства.

Государственный бюджет – важнейший финансовый документ страны, представляющий собой совокупность финансовых смет всех ведомств, государственных служб, правительственных программ. В нём определяются потребности, подлежащие удовлетворению за счёт государственной казны, равно как указываются источники и размеры ожидаемых поступлений в государственную казну.

В рамках проекта бюджета Российской Федерации на предстоящий период Правительством поставлены взаимосвязанные задачи государственной экономической политики, которые заключаются в следующем:

– обеспечение сбалансированного развития страны и роста потенциала российской экономики в сложных и неопределенных условиях развития в условиях постоянно меняющейся внешней среды;

– обеспечение макроэкономического равновесия, которое характеризуется низкой зависимостью от внешнеэкономических факторов развития, стабильным развитием и прогнозируемостью развития экономических показателей внутри страны, в том числе за счет устойчивого низкого уровня инфляции, низких долгосрочных процентных ставок, стабильных налоговых условий [2, с. 5].

Для решения данных задач необходимо учитывать ряд условий:

- во - первых, в 2017–2019 гг. экономическое развитие нашей страны будет функционировать в условиях неблагоприятной геополитической обстановки, среди которых можно выделить невысокие темпы роста мировой торговли, санкции против России и прочие меры ее изоляции, и др.;

- во - вторых, в бюджетной политике наблюдаются как социальные, так и внешнеполитические и структурные приоритеты развития, согласно которым разработаны программы финансирования;

- в - третьих, главной задачей Министерства финансов Российской Федерации является удержание на невысоком уровне дефицита федерального бюджета.

Как экономическая категория бюджет представляет собой систему финансовых отношений между государством и другими субъектами хозяйствования по поводу образования, распределения и расходования денежных ресурсов, необходимых для обеспечения функций органов государственной власти [6, с. 6].

Для понимания сущности бюджета необходимо кратко охарактеризовать его ключевые функции.

1. Макроэкономическая или перераспределительная функция бюджета определяется его общественным назначением - регулятор экономики, перераспределяющий финансовые потоки между регионами и субъектами экономики внутри государства.

2. Функция институционализации общественных предпочтений - результат демократизации общества, когда принятию закона о бюджете обязательно предшествуют парламентские слушания, обсуждения и экспертиза.

3. Стимулирующая функция бюджета заключается в государственном регулировании хозяйственной жизни страны, экономических отношений, при этом направляя бюджетные средства на поддержание и развитие регионов и отраслей промышленности. Государственное регулирование экономических отношений направлено на усиление и сдерживание темпов роста производства.

4. Информационная функция заключается в том, что бюджет является индикатором состояния экономики страны, структура его доходов и расходов позволяет сделать вывод о приоритетах государственной политики.

5. Контрольная функция бюджета позволяет государству следить за движением денежных и финансовых потоков, результатами расходования бюджетных средств и поступлением доходов в бюджеты всех уровней [3, с. 388].

Одной из основных целей составления бюджета любого уровня является обеспечение соответствия расходов бюджета его доходам. Поэтому должен быть максимально сбалансированным по доходам и расходам. Несбалансированность бюджета выражается в его дефиците или профиците.

На бюджетную политику возложены: формулировка целей и задач в области государственных финансов, разработка механизма мобилизации денежных средств в бюджет, выбор направлений использования бюджетных средств, управление государственными финансами, налоговой и бюджетной системой, регулирование экономических и социальных процессов с помощью фискальных инструментов.

Таким образом, специфика современной бюджетной политики России объясняется рядом объективных и субъективных причин. Прежде всего, идет опережающий рост расходов бюджета над их доходами. В предыдущие годы это удавалось нейтрализовать за счет постоянного роста цен на сырьевые товары, экспортируемые Россией. Увеличение расходной части бюджета по сравнению с доходной вызвано чрезмерными социальными обязательствами, процессом инвестирования в национальную экономику и начавшимся процессом модернизации армии. Снижение доходной части бюджета связано с сокращением налоговых поступлений от отраслей экономики России. В итоге бюджетный дефицит в условиях нестабильности мировой экономики неизбежен [4, с. 237].

В сложившихся условиях ограниченного развития и не благоприятной экономической и политической обстановки в стране необходимо сконцентрировать потоки финансовых ресурсов на важные для страны и ее населения направления российской экономики. Очевидно, что в бюджете на 2017–2019 гг. сделана определенная попытка решения данных проблем, но в течение короткого времени не наблюдается изменение структуры экономики страны и выхода ее из замедленной динамики экономического роста, что отвечает требованиям современной мировой экономики.

Мероприятия по снижению размера бюджетного дефицита должны включать в себя меры, направленные на стимулирование притока денежных средств в бюджетный фонд страны, а также снижение государственных расходов. К таким мерам можно отнести:

– внесение изменений в направления инвестирования бюджетных средств в отрасли развития экономики страны с целью увеличения финансовой отдачи в каждого бюджетного рубля;

– разумное сокращение финансовых льгот и санкций, позволяющее увеличить налогооблагаемую базу, а на этой основе – доходы бюджета, условия хозяйствования и стимулировать рост общественного производства;

– снижение размеров финансирования государственной сферы;

– разумное сокращение правительственной помощи иностранным государствам.

– сокращение размеров военных расходов;

– сохранение объемов финансирования только важнейших социальных программ;

– привлечение в экономику страны иностранного капитала, поощрение импорта капитала

Список литературы

1. Прогноз социально - экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов // Минэкономразвития России. http: // asozd2.duma.gov.ru /
2. Галиева Л.Ф. основные принципы формирования бюджета // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2017. - № 2 (65). - С. 4 - 5.
3. Касымова Ф.Х., Усмонов П.Ш., Ходжимамедов А.А. Проблемы формирования доходов государственного бюджета // В сборнике: Социально - экономическое развитие россии и регионов в цифрах статистики. Материалы международной научно - практической конференции. - 2017. - С. 377 - 381.
4. Мусаева С.А., Мохаева М.З., Соитова Х.З., Вовченко Н.Г. Роль и значение государственного бюджета в социально - экономическом развитии страны // Новое слово в науке: перспективы развития. - 2016. - № 2 (8). - С. 236 - 238.
5. Павёлкина И.О., Бенько Е.В. Государственный бюджет и его роль в экономике // Экономика и социум. - 2017. - № 1 - 2 (32). - С. 287 - 290.
6. Старкова О.Я. Проблемы исполнения федерального бюджета РФ // Иннов: электронный научный журнал. - 2017. - № 3 (32). - С. 5.

© Я.С. Сон, М.Ю. Наполова

УДК 331.101

У.В. Стрельцова
Студент 4 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА И ПАСПОРТИЗАЦИЯ РАБОЧИХ МЕСТ КАК ОСНОВНОЙ ПУТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Одним из элементов экономического потенциала предприятия являются его трудовые ресурсы. Для непосредственной их оценки и рациональности использования применяется

паспортизация рабочих мест и показатель производительности труда, расчет которого и резервы роста рассмотрены на примере строительного предприятия ООО «Профтехстрой».

Паспортизация рабочих мест — это их учет и оформление первичным документом, содержащим нормативные значения показателей, которые определяют организационно - технические характеристики рабочего места и их фактическое значение на момент проведения аттестации.

Вопрос повышения производительности труда является очень актуальным как для небольшого хозяйствующего субъекта, так и для строительной отрасли в целом. Соответствие работников занимаемой должности обеспечивает высокую производительность труда, в связи с этим необходимо провести анализ качественных характеристик персонала занимаемым рабочим местам.

Таблица 1– Анализ изменения производительности труда
за счет изменения отдельных факторов

Фактор	Расчет производительности труда (повышение +, снижение -), 2016 г.			
	%		млн.руб.	
	план	факт	план	факт
Повышение технического уровня производства, в том числе за счет:	29,81	26,57	6,37	5,66
ввода в эксплуатацию нового оборудования	7,81	6,81	1,67	1,45
модернизации оборудования	3,13	2,12	0,67	0,45
совершенствования технологии	7,34	7,14	1,57	1,52
Изменение структуры выпускаемой продукции	11,53	10,5	2,46	2,24
Совершенствование организации производства и труда, в том числе за счет:	15,16	13,04	3,24	2,77
расширения зон обслуживания	4,69	3,63	1	0,77
сокращения невыходов	8,75	8,31	1,87	1,77
сокращения внутрисменных простоев	1,72	1,1	0,37	0,23
Итого	44,97	39,61	9,61	8,43

Количественное измерение факторов изменения производительности труда ООО «Профтехстрой» представлено в таблице 1.

Проведенные расчеты свидетельствует о том, что рост производительности труда на предприятии обеспечивался в основном за счет технического перевооружения производства.

Так, в результате повышения технического уровня производства планировалось повысить среднегодовую выработку на 29,81 % , или на 6,37 млн. руб., фактически повышение составило 26,57 % . Не выполнены мероприятия по модернизации оборудования. Совершенствование организации производства и труда планировало повысить среднегодовую выработку на 15,16 % , что составляет 3,24 млн. руб., фактически повышение составило 13,04 % . Это говорит о неэффективной организации производства и труда.

Таким образом, основываясь на результатах оценки деятельности строительного предприятия ООО «Профтехстрой» можно предложить следующий набор мероприятий по достижению плановых показателей по труду:

- во - первых, завершить работу над совершенствованием кадрового состава предприятия с преведением в соответствие занимаемым должностям
- во - вторых, необходимо добиться стабилизации кадрового состава предприятия.

Библиографический список

1. Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий по сокращению текучести персонала, Кузнецова Е.В., Дрейман А.А., Болгова А.С. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 275 - 277.
2. Эффективность внедрения кадрового консалтинга в строительстве (на примере ООО «СУ - 10», Г.УФА) / Кузнецова Е.В., Надточаев В.А. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 279 - 281.
3. Анализ источников и путей покрытия потребности в персонале (на примере ООО ГК «СУ - 10») / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Елесина Н.В. В сборнике: Наука третьего тысячелетия Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 56 - 58.
4. Анализ количественной и качественной структуры персонала (на примере ООО ГК «СУ - 10») Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Елесина Н.В. В сборнике: Наука третьего тысячелетия / Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 58 - 62.
5. Мотивация работников строительного предприятия / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Валишина В.В. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической

конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 60 - 63.

6. Оценка экономического эффекта от внедрения программ «Молодой лидер», «Эффективный менеджер» (на примере ООО «ГРАНЬ», Г. КАЗАНЬ) / Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Махмутова А.С. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции.

© У.В. Стрельцова

УДК 338.3 625.7

М.В.Танасьев
студент 4 курса ОГУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: maksim - tanasev@mail.ru

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОЛГОВЕЧНОСТИ И ЭКОНОМИЧНОСТИ ДОРОГ

Аннотация

Статья посвящена актуальным вопросам повышения долговечности и экономичности дорог. Была дана краткая характеристика существующей сети автомобильных дорог. Уделено внимание факторам, приводящим к увеличению уровня износа дорог, значительному повышению количества ДТП и повышению стоимости перевозок в России. Приведены несколько вариантов улучшения экономической ситуации дорожной сети, такие как периодическое техническое переоборудование, государственно - частное партнерство, увеличение требований к подрядным организациям и др.

Ключевые слова:

Автомобильная дорога, интенсивность движения, ДТП, качество

Эффективная работа и устойчивое развитие сети автомобильных дорог с точки зрения инвестиций в отрасль являются важным условием перехода к экономическому росту, обеспечения целостности и национальной безопасности государства, повышения уровня и улучшения условий жизни населения. Автомобильные дороги являются важнейшим элементом транспортной инфраструктуры страны.

Постоянное увеличение интенсивности движения на автомобильных дорогах, увеличение грузоподъемности транспортных средств и осевых нагрузок, повышение скоростных режимов движения, требуют новых подходов к рассмотрению вопросов долговечности дорожных покрытий. Главными факторами, обуславливающими долговечность дорожных покрытий, являются транспортные нагрузки, конструкция и состояние дорожной одежды, климатические условия.

Но автомобильная дорога состоит не только из дорожного покрытия, поэтому для её постройки и содержания необходимо периодическое осуществление большого количества работ, требующих существенных капиталовложений. На сегодняшний день Российская федерация занимает по качеству дорог 123 место в мире из 138. В связи с увеличением интенсивности движения необходимо регулярно следить за ситуацией на дорогах круглый год.

В следствии, ухудшения состояния автомобильных дорог, Российская федерация может целиком обесценить все старания по улучшению инвестиционного климата в государстве. Плотность сети дорог Российской федерации составляет 0,06 километров на квадратный километр, что существенно ниже, нежели в странах с развитой дорожной сетью.

К минусам имеющейся сети дорог относятся: недостаточное число соединительных и хордовых дорог на федеральной сети, большая часть федеральных дорог проходит через населенные пункты, что приводит к увеличению числа ДТП и значительно задерживает движение транспортных потоков. А это, в свою очередь, проводит к повышению стоимости транспортировок и увеличивает уровень загрузки дорог; региональная неравномерность транспортной инфраструктуры ограничивает развитие единого экономического пространства государства.

Значительный уровень износа многих отечественных дорог, несоответствие их транспортно - эксплуатационного состояния нормативным требованиям приводят к добавочному увеличению затрат на автомобильные транспортировки в 1,3 - 1,5 раза.

Инновации не производят положительных эффектов, в первую очередь, это связано с устаревшей нормативной базой, на основе которой, в соответствии с российским законодательством, необходимо строить дороги. Это по сути исключает применение современных материалов и технологий, благодаря которым можно было бы достичь существенной экономии при постройке и эксплуатации автомобильных дорог.

Одновременно с совершенствованием технологий следует постоянное техническое переоборудование. Особая роль должна отводиться кадровому обеспечению дорожного хозяйства Российской федерации. Усовершенствование нормативно - правовой базы, которая предоставит стимул и применению инноваций, остается одним из первостепенных направлений работ по оптимизации процессов в дорожном строительстве.

В обстоятельствах недостаточного финансирования дорожной отрасли следует искать новые способы привлечения средств и новые формы организации работ по строительству, ремонту и содержанию существующей сети автомобильных дорог.По этой причине в перспективе нужно планировать развитие подобных направлений, как государственно - частное партнерство, увеличение требований к подрядным организациям, улучшение производственной базы, введение в практику работы передачи всего комплекса мероприятий по эксплуатации участков автомобильных дорог в рамках одного контракта единому подрядчику на продолжительный срок, устройство платных участков автодорог. Следует увеличивать требования к характеристикам строительных материалов.

Список использованной литературы:

1. Круподерова О.Л., Кузнецова Е.В. Экономическая эффективность технологии укрепления грунтов «ant» // Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции (с международным участием). под общей редакцией А.И. Вострецова. 2014. С. 62 - 65. 2. Александрова А.А., Кузнецова Е.В. Управление реализацией проекта по прокладке волоконно - оптической линии связи «бураево - янаул» // Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции (с международным участием). Вострецов Александр Ильич, директор ООО "Наука и образование". 2014. С. 7 - 9.

3. Кузнецова Е.В., Болгова А.С., Федотов А.И. управленческие решения по оптимизации общественного транспорта в городе Уфа // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 158 - 161.

4. Болгова А.С., Кузнецова Е.В., Мухамедьяров А.А. Проблемы проведения тендеров в дорожном строительстве на современном этапе // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 194 - 195.

5. Мулюков М.Ю., Болгова А.С., Кузнецова Е.В. Снижение расчетной скорости движения, как способ сокращения затрат на строительство автомобильных дорог в условиях ограниченного финансирования // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 223 - 224.

6. Добросердова Н.Н., Кузнецова Е.В. Инновации в сфере строительства автомобильных дорог предприятий топливно - энергетического комплекса // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием материалы Всероссийской с международным участием научно - практической конференции. 2017. С. 110 - 113.

7. Гельман А.А., Кузнецова Е.В. Инновационные подходы к снижению совокупных затрат на инфраструктурные объекты предприятий топливно - энергетического комплекса // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием материалы Всероссийской с международным участием научно - практической конференции. 2017. С. 97 - 100.

8. Халиуллин Р.Р., Кузнецова Е.В. Экономическая целесообразность применения современных строительных материалов / Аллея науки. 2017. Т. 4. № 10. С. 468 - 473.

9. 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.

© М.В. Танасьев, 2017

УДК 658.3

Терещенко И.Р.
Курсант ВИ(ИТ) ВА МТО
имени А.В. Хрулёва.
Г. Санкт - Петербург,
РФ
E - mail:ivan.tereshenko12@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ СТИЛЕЙ ЛИДЕРСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация
В статье рассматриваются основные стили лидерства в организации, взгляды различных ученых на основные теории лидерства.

Ключевые слова:
Психология, менеджмент, организация, теория, лидерство.

Лидерство - способность оказывать влияние и воздействие на определенные группы, с целью направить их к достижению цели.

Лидер - человек в группе, организации, который пользуется наибольшим авторитетом. В настоящее время существуют 3 основных стиля лидерства:

Авторитарный. Такой лидер принимает решение единолично, не прислушиваясь к мнению других. Начальники, пользующиеся этим методом, склонны давать четкие инструкции, контролировать своих подчиненных при выполнении определенных задач. Идеалом группы для такого руководителя является группа, хорошо делающая свою работу, и выполняющая ее быстро и четко. Преимущества стиля:

- Постоянный контроль и ответственность за выполнение задач.
- Ответственность целиком ложится на руководителя.
- Вырабатывает у сотрудников необходимые навыки работы и послушания.

Недостатки стиля:

- Не учитывает точку зрения коллектива.
- Не эффективен там, где необходимо проявлять смекалку, твор - ческие способности.
- Большинству подчиненных стиль не нравится.

Демократический. Его придерживаются лидеры, управляющие по закону: «Мое мнение - одно из возможных». Основной чертой этого стиля является коллегиальность: начальник учитывает мнения окружающих. В современных управленческих структурах и менеджменте демократический стиль пользуется наибольшей эффективностью но все же подходит не для всех организаций. Преимущества стиля:

- Члены группы чувствуют себя вовлеченными в трудовой процесс.
- Ведет к повышению мотивации работников.
- Помогает руководителю найти творческое решение проблемы.

Недостатки стиля:

- Не эффективен в экстремальных ситуациях, требующих жестких действий.
- Не всегда удобен для руководителя.
- Результаты работы в таких коллективах ниже, чем в авторитарных.

Попустительский(либеральный). При таком стиле лидер есть, но его не видно. Он не предъявляет никаких требований, функциональные обязанности распределяются хаотично. Коллектив самостоятельно принимает решения. Либеральный стиль хорошо подходит для сплоченного коллектива, знающего свое дело и владеющего соответственными навыками. Преимущества стиля:

- Преобладает в творческих коллективах**,** где работники пользуются определенной самостоятельностью.
- Стиль развивает у сотрудников инициативность.

Недостатки стиля:

- Низкая требовательность к выполнению задач организации.
- Отсутствие дисциплины и порядка.
- Падение авторитета начальника.

Таким образом, лучшего стиля руководства не существует. Выбор осуществляется в зависимости от определенных условий, а также личных предпочтений работников и руководителя.

Список использованной литературы:

1. Пашкин С.Б. Концепция, модель и компоненты психологической культуры // Современное состояние и перспективы развития научной мысли: сборник статей Международной научно - практической конференции: (23.02.2017 г., г. Волгоград). - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2017. – С. 313 - 317.
2. Пашкин С.Б. Влияние психологической культуры руководителя на эффективность функционирования организации // Научные проблемы материально - технического обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации: сборник научных трудов. – СПб.: Изд - во Политехн. Ун - та, 2017. - С. 257 - 277.
3. Пашкин С.Б. Формирование компетенций психолого - педагогической деятельности курсантов в период проведения военно - профессиональной практики и войсковой стажировки // Новая наука: опыт, традиции и инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (Оренбург, 12 февраля 2017). – Стерлитамак: АМИ, 2017. №2 - 1. – С. 64 - 69.
4. Психолого - педагогические проблемы оценочной деятельности военного инженера. Учебно - методическое пособие / Авторы - составители С.Б. Пашкин, В.В. Семикин, Н.И. Минко, А.Н. Минко / ВИ(ИТ). – СПб., 2015. - 56с.
5. Семикин В.В., Пашкин С.Б. Формирование индивидуального стиля деятельности в военном вузе – основа развития психолого - педагогической культуры будущего профессионала // Военный инженер. – 2016. - №1. – С. 41 - 45.

© И.Р. Терещенко, 2017

УДК 833.2

Ткачева А.В.
Студентка КубГАУ,
г. Краснодар, РФ
E - mail: alena _ 33 _ den@mail.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

Аннотация.
Рынок ценных бумаг в России, на сегодняшний день, является ключевым элементом формирования всей финансовой системы, которая включает в себя выполнение основополагающих функций развития национальной экономики. Ключевыми сегментами рынка ценных бумаг РФ выступают фондовый рынок (акции) и долговой рынок (ОФЗ и ГКО). В последнее время, все большее внимание уделяется развитию производных финансовых инструментов, среди которых биржевые индексы, фьючерсные контракты и ETF (биржевые фонды).

Ключевые слова:
рынок ценных бумаг, фондовый рынок, индекс ММВБ, акции, казначейские облигации.

Актуальность анализа рынка ценных бумаг в России не привязана к дате или временному фактору. Стоит отметить, что фондовый рынок выступает важным элементом стратегического развития российской национальной экономики. Он позволяет аккумулировать денежные средства граждан, и привлечь финансовый капитал крупнейших ТНК страны. Экономическая эффективность этих задач зависит от статистического и фундаментального анализа фондового рынка РФ, ведь от его тренда, текущего состояния и перспективы движения зависит многое. Так, проведение первичного размещения акции (IPO) многими российскими корпорациями на протяжении 2008 – 2009 годов стоит считать не верным решением, ведь из - за тогдашнего состояния рынка ценных бумаг данные организации недосчитались сотни миллионов рублей.

На сегодняшний день, важными элементами рынка ценных бумаг России выступают такие финансовые и инвестиционные инструменты, как биржевые индексы, акции, ОФЗ, ГКО и корпоративные облигации. Именно от динамики движения данных инструментов зависит текущее состояние современного фондового рынка страны.

В исследовании проведен анализ таких инструментов, как биржевой индекс ММВБ, РТС и динамики рынка казначейских облигаций, который напрямую влияет на денежно - кредитную политику Банка России, валютный курс российского рубля и бюджетно - налоговую политику правительства страны. Кроме того, необходимо определить основные факторы, которые могут повлиять на динамику отечественного рынка ценных бумаг до конца 2018 года. Для начала, стоит

проанализировать рынок казначейских облигаций, где ключевыми инструментами являются 10 - летние ОФЗ (рис. 1)

Рисунок 1 – Динамика доходности 10 - летних ОФЗ в России [1]

В 2008 - 2016 гг два пика доходности государственных облигаций, что сигнализировало о наличие кризисных явлениях на отечественном рынке ценных бумаг. Первый пик был зафиксирован в марте 2009 года, когда доходность 10 - летних ОФЗ достигала 12,796 % годовых.

Второй пик обновил исторический максимум и был зафиксирован 01.12.2014 года. Доходность 10 - летних ОФЗ взлетела до рекордных 14,09 % ;

В настоящее время, доходность 10 - летних ОФЗ опустилась до 7,73 % годовых. Это подтверждает наличие нисходящего тренда по уровню доходности государственных облигаций.

При этом, нисходящая динамика доходности ОФЗ является положительным фактором, поскольку сигнализирует инвесторов о притоке капитала, в том числе и иностранного (с 2012 по 2017 гг он составил рост с 5 % до 30 %). Таким образом, рынок казначейских облигаций, на сегодняшний день, демонстрирует «Бычий тренд» и тем самым формирует положительную ситуацию на современном рынке ценных бумаг в России. Основным же ориентиром развития рынка выступают производные биржевые индекс ММВБ и РТС, которые включают в свою корзину основную часть акций российских компаний. Для начала, проанализируем основной индикатор фондового рынка ММВБ (рис. 2).

Рисунок 2 – Технический анализ динамики индекса ММВБ [2]

Фондовый рынок России находится в восходящем тренде, что вносит вклад в общее положительное положение отечественного рынка ценных бумаг. Так, после мирового финансового кризиса 2008 - 2009 годов, индекс ММВБ вошел в восходящий трендовый канал, который продолжается до сегодняшнего дня. При этом, на данный момент, мы фиксируем нисходящую коррекцию, которая началась после обновления нового исторического максимума – 2300.

Рисунок 3 – Технический анализ динамики индекса РТС [3]

Несмотря на этот положительный фактор, развитие национального фондового рынка России не столь идеально, как об этом говорят анализ 10 - летних ОФЗ и индекса ММВБ. Для конечной оценки проанализируем другой биржевой индекс РТС. Фондовый индекс РТС демонстрирует средневзвешенную стоимость 50 крупнейших акций Московской биржи, выраженной в долларах США. Именно по этой причине, мы видим обратную корреляцию между индексами ММВБ и РТС (рис 3).

Благодаря техническому анализу фондового индекс РТС мы видим, что развитие российского рынка ценных бумаг имеет определенные трудности. Во - первых, максимум индекса был установлен до мирового финансового кризиса 2008 - 2009 годов. Во - вторых, у нас в наличие есть нисходящая тенденция по данному активу. После восстановления на протяжении 2010 - 2011 годов, индекс РТС взял курс вниз, причиной чему выступает девальвация российского рубля.

Таким образом, среди ключевых фундаментальных факторов, которые влияют на динамику рынка ценных бумаг России выступает валютный курс рубля [4, 5]. Именно по этой причине, после периода восстановления в 2016 – первой половине 2017 годов, возможна новая умеренная девальвация, которая может привести к нисходящему давлению фондового рынка РФ.

Основными активами, на которые повлияет этот фактор будут рынок облигаций и индекс РТС. Кроме того, стоит выделить следующие фундаментальные события, которые будут влиять на динамику рынка ценных бумаг в России:

– денежно - кредитная политика ФРС и Банка России;
– динамика валютного рынка, включая рубль, доллар, евро и китайский юань;
– рыночная конъюнктура нефти;

– геополитические риски и снятие экономических санкций на российских производителей.

В зависимости от характера этих событий, мы имеем два варианта сценария развития отечественного рынка ценных бумаг:

– положительный (когда фондовый рынок ММВБ будет демонстрировать рост рыночной капитализации, а доходность ОФЗ снижаться и далее);

– отрицательный (когда фондовый рынок ММВБ будет демонстрировать падение, а доходность ОФЗ возрастет).

Учитывая наличие огромного числа фундаментальных рисков, есть предположения, что отрицательный сценарий развития фондового рынка России более вероятен, чем положительный. Особенно, риски исходят из денежно - кредитной политики ФРС и геополитической обстановки вокруг нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Обзор по доходности облигаций Россия 10 - летние // Investing. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // ru.investing.com

2. MICEX // Tradingview. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // ru.tradingview.com

3. RTSI // Tradingview. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // ru.tradingview.com

4. Гайдук В. И. Приоритетные направления государственной инвестиционной политики [Текст] / В. И. Гайдук, А. В. Кондрашова, М. Г. Паремузова // Colloquium - Journal. – №10. – С. 105–111.

5. Российская экономическая модель - 7: от стагнации к развитию: коллективная монография / Е. Ю. Агарков, Э. К. Арутюнов, Ю. И. Арутюнян и др. – Краснодар: КубГАУ, 2017. – 407 с.

© Ткачева А.В.

УДК 336

Устинова Д.С.
Магистрант кафедры «Финансов и кредита»
Российский государственный социальный университет
Г. Москва, Российская Федерация,
E - mail: Ustinva2010@rambler.ru

ОЦЕНКА РОЛИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности финансового рынка. Определена сущность реального сектора экономики. Представлены статистические данные.

Ключевые слова:
Финансовый рынок, риски, средство обращения, глобализация, конкурентоспособность.

Финансовый рынок играет чрезвычайно важную роль в современной экономике, поскольку предметом его деятельности является специфический максимально ликвидный товар – денежный капитал, решающий в ценовом механизме обменно - распределительных процессов в экономике. Он представляет собой систему, где реализуются необходимые обществу функции денежного капитала: мера стоимости, средство обращения, накопления, платежа и мировые деньги. Показатели рынка среди индикаторов развитости общества во многом определяют общеэкономическую ситуацию как отдельных стран, так и всего глобального пространства.

В условиях глобализации, увеличения объема трансграничных инвестиционных сделок, роста интернационализации рынков ценных бумаг и усиления конкуренции мировых финансовых центров [1] осуществляется развитие финансового рынка Российской Федерации на протяжении последних десятилетий. В соответствии с индексом глобальной конкурентоспособности, который ежегодно рассчитывается Всемирным экономическим форумом в рамках Отчета о глобальной конкурентоспособности по сравнению с 2015 года, Россия поднялась с 45 - й позиции из 140 возможных на 38 - ю. Такое положение можно сопоставить с положением стран БРИКС и Казахстана, но оно существенно уступает показателям других стран.

Говоря о сегодняшнем дне, следует сказать что, в развитии реального сектора экономики финансовый рынок играет достаточно важную роль. В последнее время мы часто слышим о развитии реального сектора экономики России. И это развитие без финансового рынка не представляется возможным.

Реальный сектор экономики – это совокупность отраслей экономики, производящих материальные и нематериальные товары и услуги. Реальный сектор экономики, где создается значительная добавленная стоимость, выступает базисом конкурентоспособности национальной экономики, а финансовый рынок (фондовый, валютный, кредитный) являются его основой. [2] От развития и функционирования параметров реального сектора экономики зависят доминантные характеристики экономической безопасности государства. Характерным признаком последних лет стало то, что глобальный финансово - экономический кризис оказывает непосредственное и сильное воздействие на финансовый рынок, реальный сектора экономики и на их систему взаимосвязей.

Несмотря на санкции и экономический кризис, Россия в 2017г. поднялась во влиятельном рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума на 38 - е место. Страна укрепила свои позиции в рейтинге благодаря развитию инфраструктуры (35 - е место), размер рынка (6 - е место), высшее образование и профессиональная подготовка (32 - е место). Одно из главных достоинств нашего государства так же остается его емкий внутренний рынок (6 - е место в мире). Формируется благоприятная среда, способствующая инвестициям и

инновациям в области информационно - коммуникационных технологий, появляются новые инновационные механизмы ценообразования, происходит расширение географии предоставления товаров услуг в отдаленные районы посредством сети Интернет [4].

Однако если рассматривать инвестиционную привлекательность России, то здесь видим иную картину. Таблица 1 показывает данные по прямым иностранным инвестициям в основной капитал.

Таблица 1 - Динамика привлечения прямых иностранных инвестиций за 2010 - 2015г., млн.дол. США

	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Всего	43168	55084	50588	69219	22031	6478

Источник: http: // www.cbr.ru / statistics / ?PrtId=svs

Таким образом, с 2014г. наблюдается тенденция к значительному снижению инвестиций в страну. Это можно объяснить введением санкций со стороны Запада, падением курса рубля и цены на нефть.

Залог стабильного развития финансовой системы России — это развитие реального сектора экономики, и наоборот. Но все это должно базироваться на едином видении конечной цели ответственными органами и на внедрении Центральным Банком и правительством комплексных мер, направленных на стабилизацию финансового сектора, и реального плана действий для выхода экономики из кризиса.

Стабилизировать институты финансового рынка и повысить результаты реального сектора экономики можно с помощью пяти основных шагов.

Первый — осуществление постоянного мониторинга деятельности финансовых учреждений со стороны регуляторов для обеспечения своевременного выявления проблемных вопросов в текущей работе и своевременного реагирования на угрозы.

Второй шаг — санация или же ликвидация неплатежеспособных финансовых учреждений.

Третий — оздоровление финансовой системы, которого можно достичь благодаря государственной поддержке, а также поддержке со стороны владельцев, внедрение механизмов конвертации депозитов в акции банков.

Четвертый шаг — это стабилизация, которая требует обеспечения функционирования системы эффективного надзора, направленного на предупреждение возникновения угроз, усиление системы защиты прав инвесторов и потребителей. На страховом и фондовом рынках следует с нуля формировать соответствующие схемы защиты физлиц, для чего необходимо внедрить соответствующую законодательную базу.

Наконец, пятый шаг — эффективность. Его реализация должна сосредоточиваться на повышении уровня грамотности населения, на диверсификации рисков, в частности, путем создания пулов финансовых учреждений для обеспечения солидарного распределения крупных рисков при осуществлении отдельных видов деятельности, совместного финансирования масштабных проектов, введения систем управления рисками и гарантий

для обеспечения гарантированных расчетов на фондовом рынке, эффективности работы менеджмента.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно констатировать, что финансовый рынок играет чрезвычайно важную роль в развитии реального сектора экономики, поскольку предметом его деятельности является специфический максимально ликвидный товар – денежный капитал – решающий в ценовом механизме обменно - распределительные процессы.

Список использованной литературы:

1. Евдокимова Ю.В. Особенности функционирования финансового капитала в России в условиях глобализации экономики // Социальная политика и социология. 2016. Т. 15. № 2 (115). С. 27 - 36.

2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. - 304 с.

3. Кокин А.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. - 511 с.

4. Колпакова Г.М., Евдокимова Ю.В. Анализ развития банковского сектора в РФ // материалы VII международной научно - практической конференции «Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории». 2017. С. 63 - 66.

5. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 224 с.

6. http: // www.cbr.ru / - Сайт Банка России (дата обращения 27.03.2017)

7. www.finansy.ru - Финансовый рынок (дата обращения 27.03.2017)

8. www.informiruem.ru - Развитие финансового рынка России (дата обращения 27.03.2017)

© Д.С. Устинова, 2017

УДК 332.025.12

В.А. Ушанлы
магистрант ФГБОУ ВО ДГТУ г. Ростов - на - Дону, РФ,
vika _ 9393@mail.ru
Научный руководитель: **О.Ю. Шевченко**
канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО ДГТУ
г. Ростов - на - Дону, РФ
djanchik80@mail.ru

ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В настоящее время очень остро стоит вопрос необходимости грамотной организации мероприятий территориального планирования и прогнозирования в городских

условиях в целях эффективного использования территориальных ресурсов для достижения наибольшей экономической выгоды.

Ключевые слова. Территориальное планирование, город, экономика, экология, развитие.

При организации мероприятий территориального планирования и прогнозирования в городских условиях, требуется учет как экономических, так и экологических аспектов с целью организации наиболее эффективного использования застраиваемых площадей.

В современных условиях развития мировой экономики, и экономики России в частности, в период «мирового финансового кризиса» в рамках функционирования детерминированной системы мировых финансовых циклов эта проблемы становится наиболее значимой.

Формирование экономически сильного и эффективно развивающегося государства в условиях рыночных отношений практически немыслимо без активной роли государства и органов власти. Они призваны выполнить ряд функции способствующих социально - экономическому развитию, а также реализации процессов преобразования. В частности это касается разработки и реализации социально - экономических стратегий, как всего государства, так и отдельных территориальных образований, выступающих элементами консолидации общества. В этой связи территориальное планирование следует рассматривать с двух сторон.

Во - первых, в ходе территориальное планирование разрабатывают план инвестиции в объекты капитального строительства предназначенных для государственных и муниципальных нужд, а также определяются ориентиры для инвестиционного развития в целом. Во - вторых, формируется инвестиционный климат в каждом территориальном образовании, в ходе чего обеспечена прозрачность и предсказуемость действий органов публичной власти в одном из важнейших направлений экономической политики государства – развитие общественной инфраструктуры. Сегодня развитие России и ее регионов в социально - экономическом плане не возможно без составления четкого плана и выборе методов по исследованию отдельных вопросов в части стратегического управления и планирования развития территорий.

Заинтересованность органов власти территориальным аспектом управления и его важнейшей функцией – планированием, оказывает сильнейшие влияние на эффективность экономических реформ. Сегодня в России большое внимание уделяется сфере планирования стратегического развития как страны в целом, так и ее субъектов, в частности муниципалитетов.

Сегодня также необходимо учитывать, что каждый субъект РФ уникален и сферы интересов часто не совпадают, а для стабильного социально - экономического развития необходимо создать благоприятную атмосферу для сотрудничества, в которой будет место компромиссам.

Интересы властей на всех уровнях (региональном, муниципальном) направлены на комплексное развитие территории. А всестороннее развитие, реализация поставленных целей и задач и их эффективность невозможна без тесного сотрудничества между представителями всей вертикали власти. В современных условиях развитой демократии и функционировании «нормальной» рыночной экономики самостоятельность регионов возрастает и это неминуемо.

Разработка и реализация концепций социально - экономического процесса проводится на уровне региона с учетом потенциала территории, национальных, культурно - исторических, религиозных и иных особенностей местного населения. Согласованность документов на всех уровнях планирования (федеральном, региональном и муниципальном) обеспечит их эффективность. Учет пространственной неоднородности регионов и использование элементов пространственного планирования важнейшие элементы современного стратегического планирования социально - экономического развития региона.

Документы территориального планирования, предусмотренные Градостроительным Кодексом Российской Федерации, занимают важное место в пространственном развитии государства (рис.1). Таким документом на федеральном уровне является Генеральная схема пространственного развития Российской Федерации. Необходимо особо отметить, что согласно ГрК РФ, документы территориального планирования являются обязательными документами для государственных структур при принятии важнейших решений о резервировании, изъятии, земельных участков для нужд государства или при переводе земель из одной категории в другую. Следует отметить и тот факт, что в современных условиях для реализации успешной социально - экономической политики в регионе документы территориального планирования являются неотъемлемой частью стратегических действий органов государственной власти и местного самоуправления.

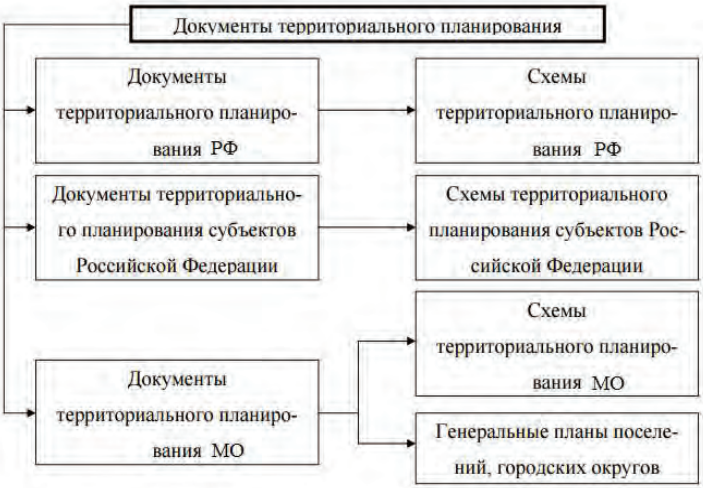

Рисунок 1. Основные документы территориального планирования

В соответствии с требованиями Федерального закона от 6.10.2003 № 131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и ГрК РФ каждый муниципальный район должен иметь утвержденную схему территориального планирования, а каждое поселение и городской округ - утвержденный генеральный план, ПЗЗ, местные нормативы градостроительного проектирования, иную документацию по планировке территории.

К сожалению, выполнение установленных законодательство полномочий способны далеко не каждое поселение. Это обусловлено отсутствием достаточного финансирования и отсутствием квалифицированных специалистов, которые смогли бы обеспечить сбалансированное развитие территорий, рациональное землепользование, усовершенствовали бы систему расселения, застройки, благоустройства городских и сельских поселений, развили бы инженерную, транспортную и социальную инфраструктуры.

В условиях рыночной экономики, когда государство вынуждено проводить активную социально - экономическую политику территориальное планирование приобретает особую значимость. Оно становится важнейшим элементом стратегического планирования развития общественной инфраструктуры и территорий регионов и муниципалитетов в частности.

В ходе территориального планирования определяется назначение территорий путем определения функциональных зон обеспечивающих исполнения установленных Конституцией и федеральными законами полномочий органов государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. То есть, пространственное развитии государственной и муниципальной производственной, социальной инфраструктуры. Инфраструктуры, необходимой для обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Для активизации работы по осуществлению территориального планирования на региональном и муниципальном уровнях необходимо оказание финансовой помощи. В связи с тем, что разработка документа территориального планирования сельского поселения – генерального плана, стоит примерно один миллион рублей, а на уровне муниципального района – примерно два с половиной миллиона рублей, местное самоуправление не в состоянии оплатить такую стоимость, из - за отсутствия финансовых средств. При планировании расходов на оказание помощи из федерального бюджета субъектам Российской Федерации одной из субсидий на софинансирование региональных и муниципальных расходов должна быть субсидия на подготовку документов территориального планирования, прежде всего муниципальным образованиям.

Рассмотрев экономические аспекты территориального планирования – одни из важнейших, также не стоит упускать из виду экологические аспекты, играющие не менее важную роль при территориальном планировании и прогнозировании в условиях города.

Экологические аспекты формирования территориального развития заключаются в определении роли территориального планирования в процессе создания условий для охраны природы и создания благоприятных условий для жизнедеятельности населения. Главным образом данная роль заключается в создании определенных условий, благоприятствующих сохранению основных жизненно важных компонентов природы, в надлежащем состоянии.

При решении комплексных задач охраны окружающей среды необходимо исходить из целенаправленного восприятия задач охраны природы, подразумевая ее рациональное использование в рекреационных целях, санитарной защиты или сохранения природного генофонда и т.д. Также необходимо комплексно понимать охрану природу, так как восстановление природного равновесия представляется возможным лишь путем проведения «надведомственных» мероприятий по охране среды. Необходимость учитывать

социально - экономические аспекты обусловлены проблемами охраны природы, в условия урбанизации районов и городских агломераций, которые немаловажны.

В большинстве схем и проектов, разрабатываемых в настоящее время, охрана окружающей среды и экологические требования учитываются недостаточно. Предложения замыкаются в основном в рамках санитарно - гигиенических мероприятий и не охватывают важнейшие стороны экологической проблемы. Еще хуже обстоит дело с реализацией проектных предложений по реализации экологической политики.

Между тем, как уже говорилось, одна из наиболее важных задач современной территориальной планировки – создание условий для сохранения экологического равновесия на территории при одновременном обеспечении рационального использования всех его – материальных, природных и трудовых ресурсов.

Именно объекты территориального планирования являются той первичной территориальной основой, сочетанием земель, на которых можно обеспечить должное экологическое равновесие, поскольку ни город, ни городская агломерация не обладают для этого достаточно развитыми условиями (свободные пространства, значительные бассейны стока и т.д.) и не могут сохранить равновесное состояние между природной средой и антропогенной составляющей.

Рисунок 2. Модель разработки раздела
«Экологические требования к организации территории »

Одной из важнейших задач решаемой в генеральном плане, является разработка планировочных мер по охране, предупреждению загрязнения и деградации окружающей среды, обеспечивающих её экологическое равновесие, а также создание приемлемых условий для жизни и развития здорового поколения человечества.

Планировочные мероприятия являются интегрирующей основой системы природоохранных мероприятий в целом. Они способствуют рациональному распределению антропогенных нагрузок по территории, выражают пространственный аспект её экологического равновесия.

Кроме планировочных средств система природоохранных мероприятий должна включать гигиенические, биологические, инженерные и организационные меры.

Вопросы охраны окружающей среды должны разрабатываться параллельно с другими разделами территориального планирования или опережать их. Сбор исходных данных по состоянию окружающей среды должен проводиться параллельно анализу территории и современного её состояния, расселения, инженерно - технической инфраструктуры. Эколого - планировочное зонирование должно предшествовать схеме функционального зонирования территории.

Задачи по охране и оздоровлению окружающей среды должны разрабатываться в следующей последовательности (рис. 2): сбор исходных данных; выявление экологически нарушенных территорий; выработка планировочных мер по их восстановлению.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Градостроительный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 N190 - ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 51040 /. – Загл. с экрана.

2. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 N 131 - ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 44571 / . – Загл. с экрана.

3. Абрамович, Э. Г. Метод количественного анализа и прогноза про - странственной структуры сети городских поселений на региональном уровне / Э. Г. Абрамович, Н. И. Наймарк // Изв. АН СССР. Сер. геогр., 1978.

4. Варламов, А. А. Экология землепользования и охраны природных ресурсов: учеб. для студентов вузов / А. А. Варламов, А. В. Хабаров. – М.: КолосС, 1999. – 159 с. : ил. – (Учеб. и учеб, пособия для студентов сред. спец. учеб. заведений).

5. Справочник проектировщика. Градостроительство / Центр. н. - и. и проект. ин - т по градостр - ву; под ред. Шкварикова В. А. – М. : Госстрой - издат, 1963. – 367 с.

6. Ушанлы В.А. Экологизация территориального планирования муниципальных образований [Текст] / О. Ю. Шевченко, В. А. Ушанлы // Экономика и экология территориальных образований. 2017. № 3. С. 14 - 17.

© В.А. Ушанлы, 2017 г.

УДК 332.122.62

Л.И. Валиахметова
А.А. Файзуллина
А.Р. Фаткулбаянов
Студенты кафедры «Региональная экономика и управление»
Уфимского государственного нефтяного технического университета, г. Уфа,
Российская Федерация

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация

В данной работе мы рассматриваем показатели уровня и качества жизни населения в Республике Башкортостан. Затрагиваем одни из важных показателей - это смертность и рождаемость, уровень безработицы. Проводим анализ, по мере выявления проблем предлагаем возможные пути решения.

Ключевые слова

Рождаемость, смертность, уровень жизни, качество жизни, безработица, уровень безработицы.

На сегодняшний день Правительство России и Правительство Республики Башкортостан активно изучают качество и уровень жизни населения.

Одним из показателей уровня жизни населения является показатели рождаемости и смертности. Этот вопрос не теряет свою актуальность, так как идёт отрицательный показатель рождения детей и всё наиболее положительный характер обретает смертность [1].

К основному показателю качества жизни мы можем отнести безработицу. Данный вопрос также остро строит перед Правительством. С каждым годом процент безработицы, в общем, имеет негативной показатель, несмотря на то, что в некоторых регионах Республики Башкортостан он меняется в лучшую сторону [2].

Рисунок 1 – Показатели рождаемости и смертности за 2015 - 2016 г.

В Республике Башкортостан рождаемость в 2016 году составила 55 628 человек, а в 2015 году составила 59 028 человек, где убыль составила 3 400 человек.

Смертность в 2016 году составила 52 330 человек, в 2015 году смертность населения в республике составила 54 024 человек, это на 1 694 человек меньше, чем за 2015 год.

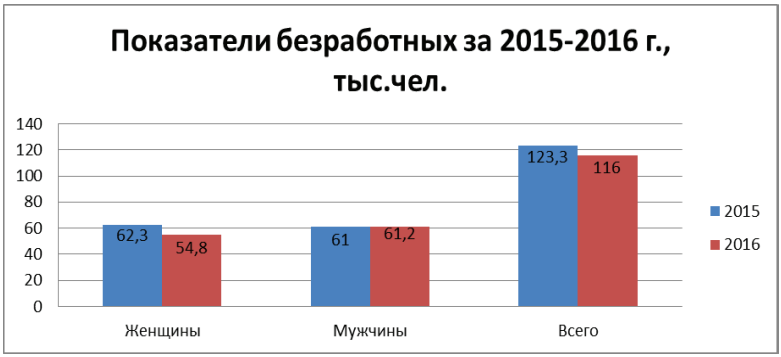

Рисунок 2 – Показатели безработных за 2015 - 2016 г, тыс. чел

В Республике Башкортостан за 2016 год число безработных всего составило 116 тысяч человек, среди них мужчин - 61,2 тысяч человек, а женщин - 54,8 тыс. человек.

В 2015 году число безработных всего составило - 123,3 тыс. человек, из них мужчин - 61 тыс. человек, женщин - 62,3 тыс. человек [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что по сравнению с 2015 годом, в 2016 году в число безработных сократилась на 7,3 тыс. человек, где безработных женщин уменьшилось на 7,5 тыс. человек, число безработных мужчин увеличилось на 200 человек.

Программы по развитию уровня и качества жизни населения в Республике Башкортостан:

1. Для развития уровня и качества жизни населения нужно создать условия для роста доходов, а также снизить уровень бедности. Заработная плата - это главный источник прибылей населения и важнейший показатель уровня жизни.

2. Для программы по развитию уровня и качества жизни населения нужно улучшить качество здравоохранения, образования, взаимодействие муниципальных образовательных учреждений, а также нужно обеспечить транспортную доступность первой медицинской помощи, особенно в сельских местностях [4].

Развитие данных мероприятий позволит увеличить уровень и качество жизни населения в Республике Башкортостан. Повышение уровня жизни населения, такие как уровень оплаты труда и доходов населения, создание рабочих мест для населения.

В результате изучения уровня и качества жизни населения можно сделать вывод, что важной задачей социальной рыночной экономики считается достижение максимального качества жизни.

Список использованных источников:

1. Дмитриев И.К. Уровень жизни населения. Учебное пособие. 2005

2. Бобков, В.Н. Качество жизни: сущность и показатели / Человек и труд. - 2009.

3. Статистический сборник. Республика Башкортостан в цифрах: / Башкортостанстат. – Уфа, 2016. – 173 с.
4. Горелов Н. А. Политика доходов и качество жизни населения.2009

© Л.И. Валиахметова, 2017
© А.А. Файзуллина, 2017
© А.Р. Фаткулбаянов, 2017

УДК 336

Ю.А. Федотова
Студентка 2 курса УлГТУ
г. Ульяновск, РФ
E - mail: vip.fedotova1971@mail.ru

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА И МЕТОДЫ ЕЕ ДОСТИЖЕНИЯ

Аннотация
Цель данной статью – выяснить, что из себя представляет сбалансированность бюджета, методы ее достижения, а также виды дефицита и профицита.

Ключевые слова:
Сбалансированность, методы, бюджет, дефицит, профицит.

Одним из основных принципов составления бюджета и построения бюджетной системы каждой страны – является сбалансированность бюджета. Она может быть достигнута различными методами. Сбалансированность бюджета, составленного путем достижения равенства доходов и расходов, обеспечивается автоматически. Сбалансированность бюджета, составленного с превышением расходов над доходами (т.е. с дефицитом), достигается путем изыскания источников финансирования дефицита. В этом случае сбалансированность бюджета полагает равенство планируемых расходов объему доходов и поступлений из источников финансирования дефицита бюджета. Составление бюджета с профицитом является скорее исключением, чем правилом, так как обладает ряд отрицательных последствий для развития экономики [1].

В данное время правительства экономически развитых стран взяли на вооружение рекомендации современных теорий использования государственных финансов для регулирования экономики. В этих условиях бюджетный дефицит и сопутствующий ему государственный долг рассматриваются не как «зло» экономики, а как гибкие и эффективные инструменты государственной политики. И все же их использование имеет определенные рамки. Экономическая наука определила (а практика это подтверждает), что предельным уровнем бюджетного дефицита являются 4 % ВВП. Самой большой границей государственной задолженности в Европейском союзе, например, считается 60 % ВВП.

Бюджетный дефицит и профицит могут быть *первичными и общими (итоговыми)*. Первичный профицит образуется при превышении доходов над размером расходов (за минусом расходов на обслуживание долга). Общие дефицит и профицит определяются на основе сравнения общих сумм бюджетных расходов и доходов [2].

Дефицит бюджет может быть *краткосрочным и долгосрочным*. Краткосрочный дефицит формируется в рамках одного финансового года. Он выявляется в случаях отклонения по каким - либо причинам макроэкономических условий, в которых проходило исполнение бюджета, от условий его составления и утверждения. Долгосрочный дефицит бюджета выявляется на протяжении многих лет. Он порождается постоянными факторами, которые из года в год приводят к превышению расходов бюджета над его доходами. Различают *структурный и циклический бюджетный дефицит (профицит)*. Государство, применяющее финансы в качестве инструмента регулирования экономики, может намерено пойти на увеличение бюджетных расходов или снижение налоговой нагрузки на предпринимателей. В данном случае неизбежно появление структурного бюджетного дефицита. Циклический дефицит бюджета вызывается в первую очередь сокращением налоговой базы в условиях падения производства в фазах экономического кризиса и депрессии и только во вторую очередь – желанием правительства компенсировать сокращение спроса путем увеличения государственных расходов.

Различают также *активный и пассивный бюджетный дефицит*. Активный дефицит это результат сознательного увеличения государственных расходов в целях регулирования экономики. Пассивный дефицит возникает в случае падения объема налоговых поступлений в условиях снижения экономической активности в стране.

Любой бюджетный дефицит нуждается в изыскании *источников его финансирования*. Важнейшими способами привлечения средств для покрытия разрыв между расходами и доходами бюджета являются проведение государственных заимствований, продажа государственных запасов, имущества и земельных участков, кредитно - денежная эмиссия (монетизация).

Кредитно - денежная эмиссия представляет собой инфляционный способ покрытия бюджетного дефицита, так как непосредственно ведет к увеличению количества денег в обращении.

Долговое финансирование бюджетного дефицита посредством государственных заимствований представляет собой в основном неинфляционный способ покрытия разрыва между расходами и доходами бюджета. С помощью заимствований государство выполняет перераспределение спроса от одних групп потребителей к другим группам. Тем не менее, он используется не часто, поскольку сами объекты реализации являются ограниченными.

В Российской Федерации сбалансированность бюджетов рассматривается как один из важнейших, главных принципов бюджетной системы Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Романовский М.В. Бюджетная система Российской Федерации. – М.: Юрайт, 2013. – 838 с.
2. Поляк Г.Б. Бюджетная система России. – М.: Юнити, 2016. – 532 с.
3. Шитов В.Н. Финансовые аспекты экономических реформ в России. / Современные аспекты формирования и использования финансовых ресурсов на макто - и микроуровнях. – Ульяновск: УГСХА, 2004. – С. 107 - 111.
4. Шитов В.Н. Опыт прежних реформ – залог будущих успехов. / Проблемы инновационного развития экономических систем. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – С. 123 - 126.

© Ю.А. Федотова , 2017

УДК 330.322

Н. А. Андрюкова
магистр 2 курса КУБГАУ г. Краснодар, РФ
E - mail: natysik.andriukova@yandex.ru
А.А. Халяпин
канд. экон. наук, доцент КУБГАУ г. Краснодар, РФ
E - mail: wamp _ _ 1@rambler.ru
В.М. Алексеев
ректор АНО ДПО «Академия подготовки главных специалистов», г. Краснодар, РФ
E - mail: tender@barton.ru

ОСОБЕННОСТИ ГОСЗАКУПОК В ИНВЕСТИЦИОНЫХ ПРОЕКТАХ

Аннотация
Государственные закупки особо актуальны в экономике, так как эффективно удовлетворяют потребности государственных структур, тем самым стимулируя развитие соответствующих предпринимательских структур.

Ключевые слова:
Государственные закупки, инвестиции, структура, бюджет, субъект, инвестиционные проекты, план, юридические и физические лица.

Государственные закупки продукции, услуг, работ являются важным инструментом регулирования рыночной экономики, т.к. осуществляются в рамках инвестиционных проектов, которые исполняются компаниями, размещающими заказы как в государственных, так и в частных корпорациях. Одним из лидирующих проектов по закупкам продукции является строительный комплекс.

В 2016 г. выполняя огромное количество строительных работ, было заключено как государственных, так и муниципальных контрактов на 2214 млрд. руб. Согласно статье 3 Федеральный закон от 07.06.2017 г. №223 - ФЗ «Организация закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» при закупке определенного товара заказчики используют следующие принципы: отсутствия дискриминации, доступности информации по закупкам, экономного и целевого расходования денежных средств для приобретения необходимых потребностей общества [3]. Закупки может осуществлять несколько или одно юридическое лицо независимо от формы собственности, место нахождения, а также индивидуальный предприниматель, который тоже соответствует требованиям установленные заказчиком в соответствии с положением о закупках [4].

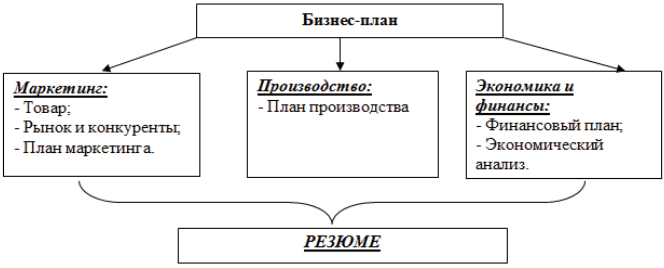

Рисунок 1 - Экономический бизнес план инвестирования

В сооружении, реконструкции или капитальном изменении, проект будет являться индивидуальным. Тогда действия по закупке строительных материалов, должным образом будет отличаться от закупок обычных товаров, продукции. С вступлением Федерального закона №44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», закупки реализуются по форме федерального контракта, которая располагает не только на планируемые закупки, но и на прогнозирование, мониторинг и качественное исполнение контракта [1].

Правительство РФ рассматривает расширение списка заказчиков, которые по №223 - ФЗ обязаны закупать услуги и товары у предпринимательства. С начала 2018 г. не менее 18 % от всех закупок и не менее 10 % от прямых торгов для малых и средних предпринимательств будут закупать компании, у которых объем закупок превышает 500 млн. руб. С июня 2018 г. будет проводиться тщательный мониторинг плана дочерних государственных корпораций и государственных компаний, которые закупаются от 250 млн. до 1 млрд. руб., проверку будет проводить корпорация малых и средних предпринимательств, а также субъекты РФ проверят выполнение планов по муниципальным закупкам [2].

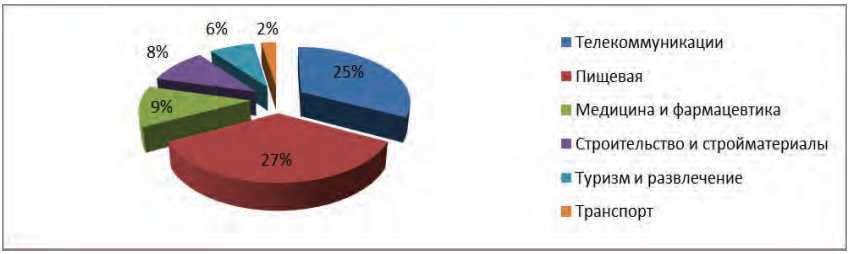

Рисунок 2 - Инвестиционный бизнес в России

Когда реализуется инвестиционный проект заказчики, осуществляют следующие действия: формируют на указанный срок инвестиционного проекта и предоставляют их для оценки и рассмотрения; создают если необходимо изменения, которые предоставляют в координационный орган Правительства РФ. Основной проблемой может стать снижение цен со стороны мелких строительных организаций, у которых одерживается победа над крупными и развивающими организациями, имеющих огромный опыт и развитую техническую базу.

В целях совершенствования системы государственных заказов необходимо, предпринять следующие мероприятия: сместить направления с аукционных к конкурсной форме, где закупки производятся путем выбора наилучшего квалификационного подрядчика; наработать огромную репутацию компании, которая должна быть доступной и реальной при выборе подрядчика. Таким образом, представленный механизм государственных закупок, говорит о том, что участники данного механизма должны оцениваться в умеренно позитивном ключе, но при всем при этом система нуждается в дальнейшем развитии [5].

Список используемой литературы:

1. Алексеев, В.М. Федеральные стандарты бухгалтерского (бюджетного) учёта // В.М. Алексеев, Сальников В.В., М.С. Алексеева // Сборник статей Международной научно - практической конференции: «Совершенствование методологии познания в целях развития науки» (Уфа, 28 октября 2017 г.). - Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна» (Уфа), 2017, с. 97 - 101.
2. Алексеев, В.М. Роль государственных закупок в экономике России // В.М. Алексеев, Халяпин А.А., А.Д. Скрипник // Сборник статей Международной научно - практической конференции: «Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем (Казань, 13 января 2017 г.). - Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна» (Уфа), 2017, с. 183 - 186.
3. Алексеев, В.М. Актуальность степени магистра делового администрирования // В.М. Алексеев, Халяпин А.А., А.С. Саркина // Сборник статей Международной научно - практической конференции: «Социальные аспекты психологии и педагогики (Казань, 13 января 2017 г.). - Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна» (Уфа), 2017, с. 176 - 178.
4. Халяпин, А.А. Проблемы финансовой политики Российской Федерации / А.А. Халяпин, М.И. Кобыленко // Сборник статей международной научно - практической конференции: «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности» (Самара, 10 января 2016 г.) - Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна» (Уфа), 2016, с. 220 - 222.
5. Халяпин, А.А. Теневая экономика в России / А.А. Халяпин, К.С. Поклонова // Сборник статей международной научно - практической конференции: Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений (Саратов, 13 июля 2017 г.) - Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна» (Уфа), 2017, с. 287 - 291.

© Н.А. Андрюкова, А.А. Халяпин, В.М. Алексеев 2017

УДК 339.138

Г. Р. Ханафина
А. Р. Мухамедова
студенты 2 курса направления «Экономика»
Институт экономики и управления (ИНЭК), ФГБОУ ВО УГАТУ
г. Уфа, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВЫЕ ФУНКЦИИ УПАКОВКИ ТОВАРА

Актуальность темы исследования. В современной Интернет - торговле упаковка имеет значительное влияние [1, с. 161]. Она является неотъемлемой частью бренда компании, помогает идентифицировать и позиционировать товар, облегчает его узнавание, формирует и подкрепляет отличительные черты товара.

Цель исследования: рассмотреть маркетинговые функции упаковки.

Для успешной продажи товара упаковка должна выполнять некоторые важные функции: локализацию продукта, защиту его от внешней среды, обеспечение удобства использования, привлекательность [2, с. 302].

Локализационная функция упаковки. Осуществить транспортировку товаров позволяет специальная упаковка, обеспечивающая сохранность товара [3, с. 84].

Защитная функция. Существует две важные задачи упаковки: первая – обеспечение сохранности покуемого товара от внешней среды, а вторая – охрана людей и окружающей среды от опасных продуктов. Иными словами, упаковка находится фактически между продуктом и окружающей миром.

Обеспечение удобства использования продукта. Упаковка должна оказывать полезную услугу покупателю. Например, целесообразно чтобы она легко открывалась, позволяя использовать продукт, и также закрывалась, для того, чтобы оставшийся продукт можно было повторно использовать. Если же на упаковке будет отмечено дозированное количество продукта, это доставит человеку удобное пользование. Специальная упаковка может уберечь маленьких детей от необратимых последствий. Упаковка может иметь эргономичные формы, дополняющие физиологию людей. Материал упаковки должен быть легким, прочным в обращении [4, с. 77].

Коммуникационная функция. Упаковка должна информировать потребителя о составе, строении, содержании и функциях товара, указывая на особенности товара во время его транспортировки и эксплуатации, побуждая покупателей приобрести данную продукцию [5, с. 55].

Упаковка продукта – значимый компонент каждого бизнеса, задача которого – реализовать продукт. Кто - то в таком случае подойдет к упаковке утилитарно, применяя стандартные коробки или пакеты, кто - то эксклюзивно. Упаковка, на которую нанесена эмблема и местоположение компании, является носителем рекламы. А оригинальная упаковка – инструмент вирусного маркетинга [6, с. 82].

Рассмотрим примеры упаковки продукта, которые выходят за границы обычной практичности и функционируют как продолжатели бренда. Например, компания Gaba Guzik пакует в «воздушные» изысканные коробочки косметическую продукцию.

Среди упаковок, находящихся в наших ванных комнатах, много таких, которые очень разочаровывают. К ним относятся тюбики зубной пасты. Потребитель затрачивает усилия выжать остатки зубной пасты, разглаживая тюбик, скручивая его. Несомненно, данная деятельность раздражала Н. Паннуццо, который принял решение целиком переосмыслить классическую упаковку фирмы Colgate, в которой бы масса делилась наиболее продуктивно. Вдохновившись искусством, художник основал спиральный цилиндрический тюбик, который формируется как гармонь. Данным «разумным» редизайном заинтересовалась фирма Colgate.

Таким образом, упаковка – важнейшая составляющая маркетинга. Удачно продуманная упаковка помогает производителям продавать товар в больших колличествах, а потребителям, в свою очередь, удовлетворять свои потребности и продожать пользоваться данной упаковкой в дальнейшем.

Список использованной литературы:

1. Галеева М. В., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Интернет - маркетинг как инновационное направление маркетинга // Управление экономикой: методы, модели,

технологии: материалы XVII Международной научной конференции, посвященной 85 - летию Уфимского государственного авиационного технического университета. – Уфа: УГАТУ, 2017. – С. 161–164.

2. Стрижова В. В., Кузнецова Е. В. Мерчандайзинг как инструмент эффективных продаж кондитерских изделий // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности: Сборник научных трудов. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2016. – С. 301–306.

3. Кузнецова Е. В. Логистика в розничной торговле // Современный взгляд на будущее науки: сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 ч. – Уфа, 2016. –С. 84–86.

4. Кузнецова Е. В. Сенсорный маркетинг в розничной торговле // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений: Сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 частях, 2016. – С. 77–78.

5. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Сущность и содержание маркетингового управления референтными отношениями // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2015. – С. 52–69.

6. Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В. Вирусный маркетинг в условиях информатизации и глобализации общества // Торговля, предпринимательство и право, 2016. – № 4. – С. 80–84.

© Г. Р. Ханафина, А. Р. Мухамедова, 2017

УДК 338

И.А.Харламов
Студент 4 курса, Тюменский Индустриальный Университет,
филиал в г. Нижневартовске, РФ
E - mail: ily3a24@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ДОБЫЧИ НЕФТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация. Данная статья посвящена теме особенностям формирования себестоимости добычи нефти как в России, так и за рубежом. В статье рассматриваются основные подходы к формированию себестоимости нефти. Анализ основных экспортеров нефти и их затраты на добычу нефти.

Ключевые слова. Нефть, себестоимость добычи нефти, ОПЕК, страны - экспортеры нефти, нефтедобыча.

От объема добычи черного золота зависит себестоимость добычи нефти в каждой стране. Наличие больших извлекаемых запасов ведет к низкой себестоимости и наоборот. Данная энергетическая отрасль является градо - и даже странообразующей и влияет на мировую экономику также, как золото или валюта. Возможность добывать нефть значительно улучшает экономику государства, приводит к процветанию во многих других отраслях

промышленности, усиливает позиции страны на мировом рынке и политической арене. Тем не менее, добыча черного золота в мире очень сильно различается, как по технологии добычи, так и по ее себестоимости.

Стоимость добычи нефти – это суммарные затраты, которые несет нефтедобывающая компания в процессе разработки месторождения, добычи "черного золота", его доставки к потребителю и прочих работ [1].

Себестоимость добычи нефти состоит из нескольких основных элементов затрат:

1. Расходы на поиск новых месторождений нефти и их дальнейшую разработку. Также можно включить затраты на покупку новых земель. Еще 10 лет назад средние затраты на поиск и разработку составляли около 18 долларов за баррель. Сегодня этот показатель немного вырос. При этом себестоимость одного барреля нефти по данному критерию может меняться, в зависимости от региона (от 7 до 42 долларов).

2. Расходы на производство и оплата налогов. Здесь речь идет о поддержании добычи на должном уровне, покупке нового оборудование, обновлении материально - технической базы, а также оплате налогов. Средняя себестоимость по данному критерию составляет около 10 долларов (при добыче газа и нефти). В зависимости от региона стоимость может меняться и составлять от 5 до 15 долларов за баррель.

3. Вывод нефтяной платформы и техники. Такие затраты необходимы для шельфовых месторождений, которых в современных условиях достаточно много на планете (по статистике на их добывается около трети всей мировой нефти).

4. Расходы на транспортировку нефти. Эти затраты зависят от способа доставки и расстояния [2].

Главными составляющими в себестоимости добычи будут расходы на извлечение нефтяного сырья, первичную обработку добытого и транспортировку полученной товарной нефти до пункта продажи. На каждый из этапов влияет множество геологических, климатических, технологических и социальных факторов. В первую очередь это:

1. Климат в районе месторождения. Самыми неблагоприятными с этой точки зрения считаются местности в зоне вечной мерзлоты, моря, особенно с сильными течениями, штормами и пр.;

2. Глубина добычи и характеристики геологических пород. Естественно дешевле и удобнее оказываются неглубокие скважины в устойчивом грунте;

3. Применяемые технологии и оборудование. Как правило, более современные системы производительнее и, в целом, выгоднее экономически. Однако, покупка новой техники и комплектующих может обходиться дороже;

4. Удаленность мест добычи от потребителей сырья. Здесь зависимость очевидна, т.к. транспортные расходы остаются заботой продавца;

5. Экологические требования. Некоторые способы добычи нефти (например, гидроразрывы для сбора сланцевой нефти) наносят значительный ущерб природе. Компенсация причиненного вреда становится обязанностью добывающей компании.

Кроме того, разница в стоимости труда, размер текущих налогов, дополнительные социальные требования иногда существенно влияют на себестоимость нефтедобычи.

Исходя из данных международного энергетического агентства, можно выделить, что в самых благоприятных условиях находится Саудовская Аравия. Основными причинами являются – наличие месторождений в близкой к суше зоне, небольшая глубина, отсутствие

надобности в строительстве протяженных нефтепроводов. Нефть добывается прямо возле крупных портов, откуда и отправляется в различные уголки планеты. Поэтому себестоимость нефтедобычи в Саудовской Аравии составляет $5 - 8 за баррель, а стоимость производства – не более $3. В Ираке и Иране себестоимость также не превышает $10 за баррель, а производственные затраты составляет всего 2$. Однако, санкции и военные конфликты мешают этим странам инвестировать в разведку и технологии добычи, поэтому, об улучшении их показателей себестоимости говорить не приходится [3,4].

Россия с себестоимостью $3 - 8 за баррель и производственными затратами в $3 находится на уровне ближневосточных стран - членов ОПЕК. Снижение долларовой себестоимости российской нефти во многом способствовала слабость рубля. Дело в том, что разведка многих месторождений была проведена еще в советские времена, а большая доля капитальных и операционных затрат у нас является рублевой. Хотя, для российской нефти характерен низкий коэффициент извлечения – в среднем около 27 % , что сопоставимо с Ираном, но ниже общемирового в 40 % . Попытки повысить коэффициент извлечения приведут к удорожанию добычи. Новые российские месторождения становятся все дороже, из - за удаленности от рынков сбыта и сложных условий добычи. По некоторым оценкам, рост издержек к 2025 году может составить 30 - 40 % . Эксперты отмечают, что себестоимость всегда растет как минимум на процент инфляции, поэтому она вряд ли будет снижаться, особенно для новых проектов. Здесь большое значение имеет конкретное месторождение, курс рубля, цена металла [4,5].

Основными конкурентами России по нефтедобыче, не входящими в ОПЕК, являются США, Канада и Норвегия. В этих странах себестоимость добычи составляет $20 — $25 за баррель. Поэтому они более чутко реагируют на снижение рыночных нефтяных цен по сравнению с Россией, Саудовской Аравией, Ираном и Ираком. Во всех остальных нефтяных странах себестоимость добычи превышает $25 за баррель. Например, для Великобритании она составляет $44 за баррель при производственных затратах в $17,4 [4].

В 2015 - 2017 годах потери глобальной нефтяной отрасли из - за низких цен на нефть составили $750 млрд инвестиций. Кроме того, истощение месторождений обуславливает потребность в дополнительных вложениях, размер которых исчисляется сотнями миллиардов долларов. Поэтому, можно ожидать роста себестоимости нефтедобычи на $2 - 5 за баррель и ее возвращения к уровням пятилетней давности [4].

Недавнее оживление экономической активности в совокупности с улучшением конъюнктуры на рынке нефти должно привести к росту мировой экономики в 3,1 % в 2017 году с 2,9 % в 2016 - ом, следует из декабрьского отчета ОПЕК. В 2017 году экономики развитых стран должны вырасти на 1,7 % , так же как и в 2016 году. Россия и Бразилия прибавят по 0,8 % и 0,4 % в 2017 году после двух лет рецессии. Китай и Индия немного замедлят темпы роста – 6,2 % и 7,1 % соответственно, по сравнению с 6,7 % и 7,5 % в 2016 году. Ведущими странами по добыче нефти по - прежнему являются Россия, Саудовская Аравия, США, Китай и Канада – на них приходится свыше 48 % мировой добычи, при этом с каждым годом эта доля увеличивается. Лидером на протяжении последних лет является Россия – на нее приходится около 14 % добычи [6].

Мировой спрос на нефть по итогам 2016 года вырос на 1,24 млн б / с до 94,41 млн б / с (+1,3 %), следует из отчета ОПЕК. В Китае в этом году отмечается стабильно высокий спрос на нефть, хотя его темпы роста замедляются. В Латинской Америке и на Ближнем

востоке спрос был ниже ожиданий. Подвело замедление экономического роста, а также высокое потребление альтернативных видов топлива. По прогнозам ОПЕК, в 2017 году мировое потребление нефти должно вырасти на 1,15 мл б / с до 95,56 млн б / с (+1,2 %). Среди развитых стран темп роста спроса повысится на американском континенте, останется стабильным в Европе и продолжит снижаться в Азии. Развивающиеся страны предположительно увеличат свои аппетиты в условиях экономического роста [6].

На себестоимость добычи нефти влияют многие факторы. Нефтегазодобывающие страны стремятся к удешевлению их. Чем больше страна способна добывать «черного золота», чем ниже себестоимость его добычи.

Список использованной литературы:

1. Себестоимость добычи нефти. [Электронный ресурс]. — URL: https: // malina - group.com / marketingovye - issledovaniya - rynka / sebestoimost - dobychi - nefti / (Дата обращения: 12.12.2017)

2. Стоимость добычи нефти. [Электронный ресурс]. — URL: https: // utmagazine.ru / posts / 9086 - stoimost - dobychi - nefti (Дата обращения: 12.12.2017)

3. Себестоимость добычи нефти. [Электронный ресурс]. — URL: https: // myfin.by / wiki / term / sebestoimost - dobychi - nefti (Дата обращения: 13.12.2017)

4. В каких странах стоимость добычи нефти самая низкая. [Электронный ресурс]. — URL: https: // www.exocur.ru / v - kakih - stranah - stoimost - dobyichi - nefti - samaya - nizkaya / (Дата обращения: 12.12.2017)

5. Минэнерго оценило себестоимость добычи нефти в России в $3 - 8 за баррель. [Электронный ресурс]. — URL: https: // www.kommersant.ru / doc / 3428207 (Дата обращения: 13.12.2017)

6. Что ждать от рынка нефти в 2017 году? [Электронный ресурс]. — URL: https: // bcs - express.ru / novosti - i - analitika / chto - zhdat - ot - rynka - nefti - v - 2017 - godu (Дата обращения: 13.12.2017)

© И.А. Харламов, 2017

УДК 339

И.А.Харламов
Студент 4 курса, Тюменский Индустриальный Университет,
филиал в г. Нижневартовске, РФ
E - mail: ily3a24@yandex.ru

ГАЗОПРОВОД «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК — 2». НОВАЯ ВЕТВЬ РОССИЙСКО - ЕВРОПЕЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация. Статья посвящена строящемуся газопроводу «Северный поток – 2».

Ключевые слова. Нефтегазовая промышленность, газопровод, Европа, газ, ПАО «Газпром».

Рассматривая структуру внешней торговли России, особое место занимает Европейский союз (ЕС) как крупнейший экономический партнёр страны, доля которого в товарообороте в 2016 году приходилось 42,8 % российского товарооборота. Основой российского экспорта в 2016 году в страны дальнего зарубежья традиционно являлись топливно - энергетические товары, удельный вес которых составил 62 % . Строительство газопровода увеличит долю РФ на европейском рынке газа, что станет для ЕС стимулом для ускоренной доработки собственного внутреннего рынка [1].

«Северный поток – 2» - уникальный проект газопровода, который будет проложен между Россией и Германией по дну Балтийского моря. Он будет в значительной мере повторять маршрут действующего газопровода «Северный поток». По пропускной способности и протяжённости соответствует действующему газопроводу [2].

Проект расширения «Северного потока» возник из - за отказа от «Южного потока» (конец 2014) и проблем с альтернативным ему «Турецким потоком». В апреле 2017 года Nord Stream 2 (акционером компании является ПАО «Газпром») подписала с компаниями ENGIE, OMV, Royal Dutch Shell, Uniper и Wintershall соглашения о финансировании проекта газопровода «Северный поток — 2». "Газпром" остается единственным акционером проектной компании Nord Stream - 2 AG, а европейские компании предоставят долгосрочное финансирование в объеме 50 % от общей стоимости проекта. Вклад каждой из пяти компаний составит около €950 млн. В начале второго квартала 2018 - го, предприятие Nord Stream 2 должно приступить к строительству газопровода “Северный поток – 2”. Газопровод будет введен в эксплуатацию до конца 2019 года [3,4].

Таблица 1. Параметры газопровода «Северный поток – 2»

Протяженность	более 1200 км
Внутренний диаметр	1 153 мм
Рабочее давление	22 МПа
Пропускная способность	55 млрд м³ газа в год

Рисунок 1 – Схема газопроводов «Северный поток» и «Северный поток — 2»

Точкой входа газопровода «Северный поток — 2» в Балтийское море станет район Усть - Луги Ленинградской области на южном берегу Финского залива, далее газопровод пройдет по дну Балтийского моря и выйдет на территории Германии в районе Грайфсвальда, недалеко от точки выхода «Северного потока». Ключевым объектом станет "Балтийский СПГ" — расположенный в порту Усть - Луга завод по производству сжиженного природного газа (СПГ) мощностью 10 млн тонн в год. [5,6].

Капитальные затраты в проект оцениваются в 8 млрд евро, а общая стоимость с учетом привлечения проектного финансирования - в 9,9 млрд. Акционеры обеспечат 30 % бюджета пропорционально своим долям, остальные 70 % будет привлечено из внешних источников [7,8].

Срок окупаемости газопровода эксперты оценивают от 22 до 30 лет в зависимости от тарифа на транзит, который установят «Газпром» и его партнеры. Что в свою очередь зависит от степени финансового участия энергетических компаний ЕС. Если они привлекут много проектного финансирования, то смогут получить низкие тарифы на транзит и проблема долгой окупаемости должна будет волновать больше партнеров «Газпрома», т.к. это их финансовые средства. Если «Газпром» будет больше финансировать проект сам, то тарифы на транзит будут выше и газопровод окупится раньше. Если использовать подход, что отключение украинской газотранспортной системы означает переход к «Газпрому» финансовой выгоды в размере текущих 2 миллиардов долларов дохода от транзита в год, то окупаемость газопровода составит всего 10 лет. Это очень мало и показывает аномальную прибыльность проекта, т.к. средний срок окупаемости объектов капитальной энергетической инфраструктуры в Европе около 15 - 20 лет. Срок окупаемости "Северный Поток - 1" по установленным для него пониженным тарифам составил около 14 лет [9,10].

В строительстве газопровода заинтересована не только Россия, но и страны Европы. Во - первых, стоимость российского газа на порядок ниже других источников газа в Европе. Во - вторых, с помощью растущих поставок газа Германия сможет сократить использование угля, что является одной из ключевых целей в рамках «зеленой» программы Германии до 2030 года. Поскольку сам газопровод стоит 9,9 млрд евро, то распределение этих денег среди европейских подрядчиков «Газпрома» делает многие страны экономически заинтересованными в строительстве. Швеция получит часть этой суммы, так как часть мощностей по строительству «Газпром» решил разметить в этой стране. Германская Europipe получит также 40 % от стоимости труб газопровода, так как выбрана поставщиком труб. Нидерландская Wasco Coatings Europe BV получит большую выручку от контракта на бетонирование труб. При этом Финляндия заинтересована также финансово в газопроводе, так как получит рабочие места из - за фактического выполнения работ по бетонированию в Котке [4,11 - 15].

«Северный поток 2» вместе с растущими поставками СПГ и проектами Южного коридора дополнит существующую газотранспортную инфраструктуру и позволит сократить дефицит импорта. Газопровод будет способствовать развитию газотранспортной инфраструктуры ЕС: новые интерконнекты и реверс обеспечат надежные поставки и преимущества ликвидного, конкурентного рынка большему числу потребителей. Эксперты считают, что газопровод должен принести России больше количество внешнеполитических дивидендов. Однако для РФ проект является не только политически, но и экономически выгодным.

Список использованной литературы:

1. Профицит внешней торговли РФ в 2016 г сократился на 35,86 % , до $103,9 млрд – ФТС. [Электронный ресурс]. — URL: http: // mfd.ru / news / view / ?id=2151645 (Дата обращения: 17.12.2017)

2. Строительство газопровода. [Электронный ресурс]. — URL: https: // www.nord - stream2.com / ru / proekt / stroitelstvo / (Дата обращения: 17.12.2017)

3. План расширения «Северного потока» возникал из - за проблем с «Турецким потоком». [Электронный ресурс]. — URL: http: // www.oilexp.ru / news / russia / plan - rasshireniya - severnogo - potoka - voznikal - iz - za - problem - s - tureckim - potokom / 96496 / (Дата обращения: 17.12.2017)

4. Nord Stream - 2 получил средства партнеров на строительство газопровода "Северный поток - 2". [Электронный ресурс]. — URL: http: // tass.ru / ekonomika / 4338678 (Дата обращения: 17.12.2017)

5. Транспортировка и хранение // Северный поток 2 газопровод Nord Stream 2. [Электронный ресурс]. — URL: https: // neftegaz.ru / tech _ library / view / 5004 - Severnyj - potok - 2 - gazoprovod - Nord - Stream - 2 / (Дата обращения: 18.12.2017)

6. Балтийский СПГ. [Электронный ресурс]. — URL: http: // www.gazprom.ru / about / production / projects / lng / baltic - lng / (Дата обращения: 17.12.2017)

7. «Газпром» назвал цену «Северного потока – 2». [Электронный ресурс]. — URL: https: // www.vedomosti.ru / business / articles / 2016 / 05 / 27 / 642634 - gazprom - severnogo - potoka (Дата обращения: 18.12.2017)

8. «Газпром» и партнеры подписали соглашение о расширении «Северного потока». [Электронный ресурс]. — URL: https: // www.vedomosti.ru / business / articles / 2015 / 09 / 04 / 607526 - gazprom - soglashenie - rasshirenii - severnogo - potoka (Дата обращения: 18.12.2017)

9. «Северный поток – 2» поможет России существенно сэкономить. [Электронный ресурс]. — URL: https: // vz.ru / economy / 2016 / 5 / 26 / 812839.html (Дата обращения: 19.12.2017)

10. Назван срок окупаемости "Северного потока". [Электронный ресурс]. — URL: https: // lenta.ru / news / 2011 / 05 / 06 / nord / (Дата обращения: 18.12.2017)

11. «Северный поток»: почему Германия не слушается США. [Электронный ресурс]. — URL: https: // www.gazeta.ru / business / 2017 / 07 / 25 / 10803992.shtml (Дата обращения: 19.12.2017)

12. Швеция решила не мешать строительству "Северного потока - 2. [Электронный ресурс]. — URL: https: // ru.sputnik - news.ee / economy / 20170131 / 4666156 / shvecija - reshila - nemeshat - stroitelstvo - severnyj - potok2.html (Дата обращения: 19.12.2017)

13. Строительство морского газопровода «Северный поток – 2». [Электронный ресурс]. — URL: https: // www.nord - stream2.com / media / documents / pdf / ru / 2017 / 01 / 170102 _ nord _ 002 _ 003 _ construction _ pipeline _ rgb _ rus.pdf (Дата обращения: 17.12.2017)

14. В Германию доставили первые трубы газопровода "Северный поток - 2". [Электронный ресурс]. — URL: https: // ria.ru / economy / 20161027 / 1480108589.html (Дата обращения: 19.12.2017)

15. ОМК начала отгрузку труб большого диаметра для «Северного потока – 2». [Электронный ресурс]. — URL: http: // portnews.ru / news / 226776 / (Дата обращения: 19.12.2017)

© И.А. Харламов, С - А.С - С.Бисултанов 2017

УДК 338

Д.Ю. Хаустов
выпускник (бакалавр) ОГУ,
г. Оренбург, РФ

ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОМПАНИЙ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Аннотация. Интернет стал неотъемлемым атрибутом в жизни современного человека. Однако в некоторых районах качество интернета оставляет желать лучшего. Проанализированы основные статьи затрат для создания небольшой компании - провайдера.

Ключевые слова: бизнес, телекоммуникации, интернет - провайдер, затраты, современные технологии.

Во многих населенных пунктах, даже несмотря на высокую конкуренцию в сфере Интернет - провайдинга, по - прежнему существуют проблемы предоставления качественных телекоммуникационных услуг, в особенности это касается частного сектора.

Проблемы жителей таких населенных пунктов усугубляются тем, что в большинстве подобных районов отсутствует качественный сигнал мобильной связи, поэтому мобильный интернет, а также интернет, получаемый через модем с использованием сим - карты, оставляет желать лучшего. Это и создает перспективу создания компаний интернет - провайдеров в таких районах, которые смогут стремительно завоевать рынок [1].

Рассмотрим, что же необходимо для открытия небольшой компании по предоставлению телекоммуникационных услуг.

Во - первых, как и при открытии бизнеса в любой сфере, обязательно получение всех необходимых лицензий.

Для предоставления абонентам доступа в Интернет необходимы две лицензии: на телематические услуги и на передачу данных за исключением передачи данных для целей голосовой информации. Для предоставления абонентам других услуг, требуются дополнительные лицензии [2].

Получение этих лицензий занимает некоторое время, порядка двух месяцев.

Помимо этого, нужно заплатить госпошлину, что также необходимо учитывать.

Во - вторых, учитывая то, что данная сфера относится к высокотехнологичным, то одним из первостепенных условий дальнейшего успешного функционирования компании будет подбор высококвалифицированного персонала.

Безусловно, в современном мире в век высоких технологий практически каждую операцию, ранее выполняемую человеком, теперь можно доверить автоматизированному или робототизированному компьютерному оборудованию. Однако для безупречного обслуживания абонентов особое внимание следует уделять именно кадровому аспекту.

В - третьих, необходимо будет приобрести качественное техническое оборудование и материалы: сервера, маршрутизаторы, сетевые переключатели, системы бесперебойного питания и так далее.

Помимо этого, нужно будет грамотно с географической и технической точек зрения подобрать помещение для размещения оборудования и для офиса.

Одним из самых главных будет являться вопрос получения надежного доступа в сеть.

Самым простым и малозатратным способом здесь будет заключение договора на предоставления доступа в сеть с другим крупным интернет - провайдером. Однако в таком случае качество интернета будет напрямую зависеть от этого провайдера - поставщика. Но создание собственных телекоммуникационных линий будет очень затратным и сможет окупиться только у компаний с большим количеством абонентов [4].

Необходимо также учитывать и выбор способа подключения абонентов.

Первый вариант – подключение по телефонным линиям. В этом случае будет нужно заключить договор на подключение выделенной линии с местным поставщиком услуг связи.

Второй вариант – подключение по оптоволоконной связи. В этом случае нужно будет учитывать затраты на дополнительное оборудование, материалы и выполнение работ. Кроме того, зачастую, для прокладки оптоволокна нужно использовать подземные коммуникации, что требует получение дополнительных разрешений [3].

Сроки окупаемости будут зависеть от выбора технологии подключения, от объемов затрат, уровня доходов и от грамотного стратегического менеджмента.

Для того, чтобы понять, какую сумму нужно инвестировать, необходимо составить бизнес - план.

Бизнес - план интернет - провайдера должен включать в себя, прежде всего, затраты на техническое оснащение. Рассмотрим основные статьи затрат в таблице 1.

Таблица 1 – Затраты на открытие компании Интернет - провайдера

Наименование статьи затрат расходов	Стоимость, тыс.руб.			
	в месяц	в год	единовременная покупка	Итого
Получение необходимых лицензий	-	-	350	350
Аренда помещения	100	1200	-	1200
Покупка необходимого технического оборудования и материалов	-	-	1000	1000
Ремонт в помещении	-	-	100	100
Покупка мебели и оргтехники	-	-	250	250
Оплата телефонных каналов, внешнего канала	100	1200	-	1200
Покупка компьютерного оборудования	-	-	150	150
Разработка и создание сайта	-	-	50	50
Реклама	20	240	-	240
Заработная плата	800	9600	-	9600
Прочие расходы	50	600	-	600
Итого:	1070	12840	1550	15460

В список необходимого оборудования входят:

– разнообразные кабели и инструменты;

– запасные элементы;

– источники бесперебойного питания, которые будут способны обеспечить не менее 3 - 4 часов работы;

– маршрутизаторы;

– веб - сервера.

Кроме того, не обойтись без стоек и шкафов в серверном помещении.

Еще около 350 тысяч рублей пойдет на получение лицензии, регистрацию, услуги консалтинговой фирмы.

На покупку мебели и оргтехники 250 тысяч рублей, на рекламу — 50 тысяч рублей, на ремонт в помещении — 100 тысяч рублей.

На прочие расходы стоит оставить не меньше 50 тысяч рублей.

Продумывая бизнес - план интернет - провайдера, не стоит забывать о расходах на оплату труда сотрудников, таких как:

– маркетолога;

– специалистов сервисного центра;

– инженеров;

– веб - мастера;

– системного администратора и его помощников;

– бухгалтера.

Есть множество областей бизнеса, в которых реклама не требуется. Однако услуги интернет - провайдеров не входят в их число.

Также аренда помещения порядка 100 тысяч рублей.

Таким образом, сумма единоразовых затрат составит 1 млн. 550 тыс. руб. Ежемесячные затраты будут составлять 1 млн. 70 тыс.руб., а затраты в первый год работы компании составят 15 млн. 460 тыс.руб.

Говоря о целесообразности такого бизнеса, стоит отметить, что Интернет проникает во все сферы жизни современного человека, и без него просто не обойтись. А это значит, что и необходимость в услугах провайдеров также будет всегда.

Отдельного внимания заслуживает тот факт, что множество провайдеров нацелены на открытие точек продаж в крупных городах и районных центров, где сосредоточена большая часть платежеспособного населения. Основной лакомый кусок: многоквартирные дома и здания с офисами.

Провайдерский бизнес — довольно специфический вид бизнеса, требующий профессионального подхода к себе. Компания - провайдер должна постоянно думать о своем будущем, смотреть вперед и работать над расширением и совершенствованием обслуживания: постоянно обновлять оборудование, осваивать новые территории, развивать новые сервисы. Только в этом случае компания будет успешной и рентабельной [5].

Загородная недвижимость в нашей стране вызывает все больший интерес покупателей. И поэтому можно смело сказать о том, что и на загородном рынке провайдеров в России в самое ближайшее время будет наблюдаться ажиотаж.

Список используемой литературы:

1. Брумштейн, Ю. Сайты рунета: варианты политики разграничения доступа к информации и ее размещения пользователями // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. - 2016. - № 5. - С. 49 - 62.
2. «О связи». Федеральный закон от 07.07.2003 г. N 126 - ФЗ.
3. Раменская А.В. Анализ рынка интернет - провайдеров г.Оренбурга // Вестник Оренбургского Государственного Университета. – 2014. - №14. – С. 442 - 446.
4. Тимофеева, И. Н. Методический подход к прогнозированию емкости рынка услуг интернет - провайдеров региона // Региональная экономика: теория и практика. - 2012. - № 32 (263). - С. 58 - 60.
5. Якунина И.Н., Якунин Д.В. Проблемы развития региональной телекоммуникационной компании в современной России // Вестник Тамбовского Университета. – 2013. – №12. – С. 38 - 43.

© Д.Ю. Хаустов, 2017

УДК 339

А.В.Ходоченко, магистр 2 курса
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»)
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
A.V. Khodochenko, master of 2 course
Rostov State University of Economics (RSUE)
Rostov - on - Don, Russian Federation
E - mail: myllini@qip.ru

ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ: ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ ЕДИНОМУ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМУ РЫНКУ

RENEWABLE ENERGY IN EROPEAN UNION: THE WAY TO A SUSTAINABLE SINGLE ENERGY MARKET

Аннотация

Европейский союз (ЕС) уже давно является мировым лидером в развитии возобновляемых источников энергии. ЕС борется с изменением климата, поощряет переход к низкоуглеродной экономике и стимулирует высокий потенциал экономического роста. Тем не менее, одни страны поощряют развитие, другие препятствуют его развитию. В статье рассматриваются вопросы развития единого европейского энергетического рынка. Европейская комиссия стремится инвестировать и консолидировать национальные усилия в области климата и энергетики и содействовать достижению целевых показателей 2030 года в области климата, энергоэффективности и возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова:

Возобновляемые источники энергии, Европейский Союз, Европейская комиссия, инвестиции.

Abstract

The European Union has long been worldwide leader in the development of renewable energy. The EU combats climate change, encourages the shift to a low - carbon economy and stimulates high - potential economic growth. Some countries encourage development, others discourage it. This article addresses the questions of how a single European energy market develops. The European Commission aims to invest and consolidate national climate and energy efforts, and facilitate the delivery of the 2030 targets for climate, energy efficiency and renewable energy sources.

Keywords:

Renewable energy, European Union, European Commission, investment.

The completion of the internal market in the Community by the end of 1992 has become a key task and the center of the European Community. Within this overall objective, the development of the single European energy market, the internal energy market.

In 'A Framework Strategy for a Resilient Energy Union with a Forward - Looking Climate Change Policy' (2015) states that the goal of the Energy Union is 'to give EU consumers — households and businesses — secure, sustainable, competitive and affordable energy'. In order to achieve these purpose five interrelated dimensions were set out in the package: energy security, solidarity and trust; a fully integrated European energy market; energy efficiency contributing to moderation of demand; decarbonizing the economy; and research, innovation and competitiveness. Furthermore, the 'Clean Energy for all Europeans' (2016) package aims to implement the Energy Union and covers energy efficiency, renewable energy, the design of the electricity market, security of electricity supply and governance rules for the Energy Union.

EU legislation on the promotion of renewable energy sources (RES) has developed significantly in recent years. After the White Paper (1997) on RES, the EU set itself targets of using RES to meet 12 % of energy consumption and 22.1 % of electricity consumption needs by 2010. The lack of progress towards achieving the 2010 targets led to the adoption of a more comprehensive legislative framework. The Renewable Energy Directive (Directive 2009 / 28 / EC), established that a mandatory 20 % share of EU energy consumption must come from renewable energy sources by 2020. According to the Treaty on the Functioning of the European Union, EU energy policy aims to promote 'the development of new and renewable forms of energy', among other objectives. However, Member States retain the right to choose between different energy sources and determine the general structure of their energy supply.

The promotion of RES in the EU has two main objectives: 1) climate action - RES help avoid the emission of greenhouse gases in the energy sector, and contribute to achieving the EU target of reducing greenhouse gas emission by 40 % by 2030; 2) energy security - RES reduce the EU's dependence on imports of coal, gas, oil and nuclear fuels. Other benefits derived from the development of RES include industrial innovation, reduced air pollution and the creation of jobs.

Continuing an ongoing trend, renewable energy accounted for a large majority about 86 % of all new power installations in the EU, dominated by wind power and solar PV. The EU continued to produce more heat from renewable energy than did any other region. RES share values reported by Eurostat in March 2017 confirm this positive development, with the EU renewable energy share increasing to 16.7 % at the end of 2015.

The wind industry remains one of the mainstays of the renewable energy sector in Europe. Figure 1 shows the five EU countries with the biggest combined wind and solar electricity generation in the first half of 2016. Wind energy production in Germany (DE), in this half - year alone, would qualify to the fourteenth biggest country regarding the annual electricity consumption in the twenty - eight EU Member States. The share of wind and solar together was higher than 25 % in Spain, higher than 20 % in Germany and was around 20 % in Italy this period, pointing to the increasing importance of wind and solar in Europe (Fig. 1) [1].

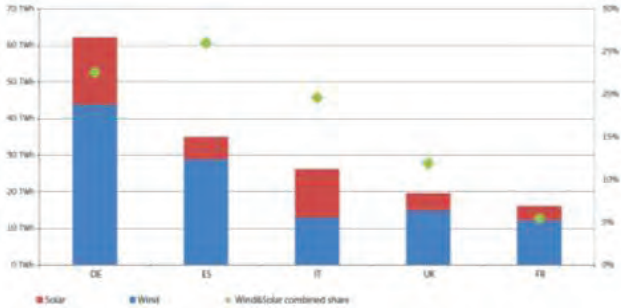

Figure 1. Wind and solar power generation in the
Top 5 renewable electricity producers in the EU, first half of 2016 [1]

Germany remains the largest employer in Europe, employing 142,900 people – as many as the next five - largest European countries combined: the United Kingdom, Denmark, Italy, Spain, and France [2].

Europe was again the biggest regional investor in R&D, despite an 8 % decrease to USD 2.2 billion. Also, investment in Europe totaled USD 59.8 billion or up 3 % in 2016, due mainly to significant investments in offshore wind power. Small - scale distributed capacity in Europe attracted USD 6.7 billion in 2016 (down 18 %), with Germany, the United Kingdom and the Netherlands being the three biggest contributors (Fig. 2) [3].

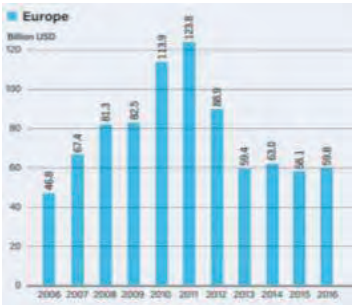

Figure 2. Global new investment in Renewable power and fuels,
2006 - 2016 [3]

Within Europe, the United Kingdom was the largest national investor in renewable energy for the second consecutive year (USD 24 billion). Germany was the second largest European investor at USD 13.2 billion, down 14 % from 2015 (Table 1) [3].

Table 1. Total renewable energy investment in Europe by Top 10 countries, 2016, $BN and change on 2015

Country	*2016*	*% growth on 2015*
United Kingdom	24.0	- 1
Germany	13.2	- 14
Belgium	2.9	179
France	2.6	5
Denmark	2.5	128
Norway	2.2	1419
Italy	1.8	31
Sweden	1.7	117
Turkey	1.5	- 51
Netherlands	1.3	- 2

Source: UN Environment, Bloomberg New Energy Finance

The development of renewable energy sources is a goal for the EU. One of the directions of the Energy Union strategy is to make the EU the world leader in renewable energy. Promoting the green growth and new activities requires market and policy incentives. Renewable energy innovation can lead to multiple benefits in terms of creating jobs, reducing environmental pressures and improving competitiveness.

Reference:

1. European Commission, Quarterly report on European electricity markets [Text] // EC. - 2016. - 40 p.
2. IRENA, Renewable Energy and Jobs. Annual Review [Text] // IRENA. - 2017. - 24 p.
3. REN21, Renewables Global Status Report 2017 [Text] // REN21. - 2017. - 302 p.
4. European Environment Agency. Renewable energy in Europe 2017. №3 / 2017. - 70 p.
5. European Commission, Renewable energy [Online]. Available at https: // ec.europa.eu / energy / en / topics / renewable - energy (Date of access: 01.12.2017)

© A.V. Khodochenko, 2017

УДК 658.5

Ципинов Р.
Курсант ВИ(ИТ) ВА МТО имени А.В. Хрулева
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация
E - mail: ramzes077@bk.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ТИПЫ

В статье рассматриваются типы современных организаций, их структура, проблемы развития, особенности построения сетевых организаций.

Ключевые слова:

Организация, структура, рынок, сетевые построения.

В связи с усилением конкуренций на мировом рынке, организаций по всему по всему миру отошли от многоуровневой иерархии и перешли к более гибким структурам. Перенос рыночных отношений во внутреннюю часть компаний, положило начало новому типу структур – сетевые организации, где иерархическая структура замещается последовательностью заказов на поставку товара и развитием отношений между фирмами. Сети – совокупность фирм, чья работа контролируется рыночным механизмом.

В общем значении сеть, это союз, управляемый из единого центра, который берёт на себя ряд важных функций, такие как: образование альянсов и их координация, управление финансовыми ресурсами, определение стратегий, вопросы касающиеся менеджмента.

Отличительной чертой сетевой структуры является – использование средств партнёров для создания потребительской ценности, вместо концентрации их внутри одной фирмы. Взаимоотношения с партнёрами строится на использований рыночных принципов, а не административных. Первыми кто описал сетевые рынки крупного бизнеса, были Р. Майлз и Ч. Сноу.

Они также выделили 3 основные формы: внутреннюю, стабильную и динамическую.

- Внутренние и стабильные сети более применимы к отраслям, где нужны высокие капитальные вложения.

- Динамические сети подходят к низкотехнологичным отраслям, а также к развивающимся высокотехнологичным отраслям.

Изучая развитие сетевых организаций, можно выделить несколько их преимуществ. Одним из них является, единая ассортиментная политик. Наряду с этим разумно упомянуть дополнительные параметры.

Во - первых, у сетевых организаций условно - постоянные затраты на производство и реализацию продукций, меньше чем у несетевых на несколько процентов.

Во - вторых, нужно принять во внимание, что процент расходов на рекламу у сетевых организаций, так же меньше.

В - третьих, сетевой бизнес имеет больший средний доход и большую загрузку площадей.

Рассмотрим критерий внешней и внутренней среды в работе сетевых организаций.

Не смотря на схожесть сетевых организаций с точки зрения организаций, отрасли и сферы их работы во многом различны и выделить один критерий по которому можно было бы разграничить и выделить один вид организаций не является возможным.

В общем, все внешние факторы для сетевых организаций схожи тем, что воздействуют на работу несетевых организаций. Но абсолютно для всех сетевых организаций важными критериями внешней среды можно выделить конкурентов, потребителей и партнёров. Организация, так же зависит от доставки ресурсов, кадров, энергий, действий своих потребителей.

Критерии внешней среды разделяют на прямые и косвенные, а саму внешнюю среду на прямого и косвенного воздействия. В связи с необходимостью удовлетворения потребностей покупателей воздействует на развитие внутри сетевой организаций.

Потребителей сетевых организаций можно разделить на четыре группы:

- Население.
- Потребители в промышленном плане.
- Посредники.
- Государство с точки зрения, хозяйственного субъекта.

Существует множество видов сетевых организаций, но наиболее популярными типами являются – «Гипермаркеты» и «Дискаутеры», но не отстаёт от них такой тип сетевых организаций, как «супермаркеты».

Первой сетевой организацией на территорий Россий является «Herbalife», основанная в 1989 году.

Список использованной литературы:

1. Пашкин С.Б., Гончаренко С.В. Результаты формирования стрессоустойчивости спортсменов - работников охранного предприятия с применением ситуативно - образной психорегулирующей тренировки // Известия Иркутского государственного университета. – Серия «Психология». - 2017. – Том 19. – С. 74 - 86.
2. Пашкин С.Б., Семикин В.В., Минко А.Н. Развитие метакомпетенций студентов (курсантов) на основе применения рефлексивных творческих заданий // Современное состояние психологии и педагогики: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 августа 2015 г., г. Уфа). – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С.116 - 118.
3. Пашкин С.Б., Курмышов В.М., Березняцкий В.С. Проблемная ситуационная задача как средство проверки сформированности компетенций обучающихся по учебной дисциплине // «Перспективы развития науки»: сборник статей Международной научно - практической конференции (13 августа 2015 г., г. Уфа). – Уфа, РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 92 - 94.
4. Семикин В.В., Пашкин С.Б. Формирование индивидуального стиля деятельности в военном вузе – основа развития психолого - педагогической культуры будущего профессионала // Военный инженер. – 2016. - №1. – С. 41 - 45.

© Р. Ципинов, 2017

УДК 658

Шахгираев И.У.
к.э н., доц. каф. «Экономика предприятий»
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
г. Грозный, РФ
marat.shmeleff@yandex.ru

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы, направленные на создание и непрерывное обновление базы информации, ценной для предприятия и доступной для

сотрудников компании. Обоснована необходимость корпоративного общения при формировании благоприятных условий для создания знаний.

Ключевые слова: бизнес, заработок, система управления знаниями.

Любая организация периодически встречается с такой проблемой, как уход сотрудников. Причем порой компания теряет специалистов, которые за годы работы накопили огромное количество ценных знаний. Этот массив они, разумеется, уносят с собой. Ввиду этого сегодня довольно широкое распространение получили системы управления знаниями, которые вводятся руководителями на многих предприятиях.

Система управления знаниями – это комплекс мер, направленных на создание и непрерывное обновление базы ценной для предприятия информации, доступной сотрудникам компании. Переоценить значимость и пользу такого нововведения сложно, поскольку для некоторых компаний знания являются основой успешной деятельности. Например, конкурентные преимущества компаний, работающих в сфере интеллектуальных услуг, основываются именно на информации. Рассматривая знания как наиболее ценный актив любой организации, следует помнить и учитывать тот факт, что данный актив требует надлежащего управления. Прежде всего, необходимо четко разделять составляющие этого актива:

- Данные (т.е. набор цифр, фактов);
- Информацию (т.е. уже обработанные данные – показатели, результаты анализа и расчетов);
- Знания (навыки по применению полученной информации, способность принимать решения на основе имеющейся информации, способность анализировать и оценивать информацию) — наиболее субъективный элемент, важную роль в формировании которого играет штат сотрудников.

Для того, чтобы правильно организовать управление знаниями на корпоративном уровне, важно учитывать, что формирование знаний происходит в умах людей, вследствие чего управление знаниями – процесс более сложный и тонкий, чем составление общей базы знаний [1, с. 153].

Во многих международных компаниях давно и повсеместно используется практика создания специальных центров, нацеленных на управление знаниями. Сотрудники этих отделов занимаются организацией источников знаний – в основном посредством создания электронных систем. Также в сферу задач персонала центров управления знаниями могут входить изучение и анализ ситуации на рынках, подготовка информативных обзоров для сотрудников компании, проведение тренингов и обучающих семинаров.

Некоторые предприятия в дополнение к внутреннему сайту, используемому в качестве источника информации об изменениях и новостях компании, создают также электронную библиотеку, содержащую полезные издания, аудио - и видеоматериалы [4, с.43].

Организация и проведение внутренних презентаций, тренингов, мини - семинаров, посвященных разным навыкам и областям знаний, занимают особое место среди инструментов хранения и передачи знаний.

Несмотря на огромные возможности техники, позволяющие создавать электронные системы, которые возьмут на себя большую часть заданий по хранению и передаче знаний, значительное влияние уделяется работе с персоналом. Ценные знания зачастую передаются

в процессе общения. Скрытые знания сотрудников компании – актив, который труднее всего извлечь.

Для выявления скрытых знаний проводятся мероприятия, способствующие укреплению связей между сотрудниками компании, налаживанию неформального общения коллег. Целью корпоративного общения выступает формирование благоприятных условий для создания знаний. Прямое взаимодействие сотрудников может быть достигнуто посредством проведения skype - конференций либо совместных презентаций, которые требуют навыков социализации и умения работы в команде.

Литература

1. Власова Т.И. // УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ КАК БАЗОВАЯ КОМПОНЕНТА ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ // Вестник Московского государственного областного университета. 2011. № 4. С. 149 - 157.
2. Теслинова Е.А. // АРХИТЕКТУРА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ, ПОСТРОЕННОЙ НА БАЗЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ // Современные проблемы науки и образования. 2006. № 2. С. 77 - 78.
3. Ульянов С.В., Литвинцева Л.В., Сорокин С.В. // КВАНТОВЫЙ АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ САМООРГАНИЗАЦИЕЙ ЗНАНИЙ В РОБАСТНЫХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ, ОСОВАННЫЙ НА КВАНТОВОМ НЕЧЕТКОМ ВЫВОДЕ // Нечеткие системы и мягкие вычисления. 2008. Т. 3. № 2. С. 59 - 72
4. Черняховская Л.Р., Старцева Е.Б., Муксимов П.В., Макаров К.А. // ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ СЛОЖНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ НА ОСНОВЕ ОНТОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ ЗНАНИЙ // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2007. Т. 9. № 7. С. 41 - 45.

© Шахгираев Исмаил Увайсович 2017

УДК 33. 334

А.В. Шерстюкова
студентка СКФУ
г. Ставрополь, РФ
E - mail: an.sherstyukova@mail.ru
В.А. Фурсов
доктор экон.наук, профессор СКФУ
г. Ставрополь, РФ
E - mail: fursov.va@mail.ru

АУТСОРСИНГ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Актуальность исследования данной темы заключается в широком применении аутсорсинга и необходимости его дальнейшего развития, как одного из важнейших инструментов ведения бизнеса. В последнее время наибольший интерес представляет тема

аутсорсинга в инновационной деятельности. Целью является выявление положительных и отрицательных результатов применения аутсорсинга в инновационной деятельности. Метод, применяемый при написании данной статьи – наблюдения и анализа. Результатом исследования является возможность применения аутсорсинга в различных сферах, а том числе инновационной.

Ключевые слова:

Аутсорсинг, инновационная деятельность, инновации, риски

Чтобы преступить к рассмотрению вопроса аутсорсинга инновационной деятельности, необходимо определить, что означают данные понятия. Инновационная деятельность – это деятельность по созданию, доведению научно - технических идей, изобретений и различных разработок до результата, пригодного к применению и распространению. Аутсорсинг – это передача традиционных неключевых функций организации внешним носителям – сторонним специализированным фирма (аутсорсерам).

Инновационное развитие предприятия подразумевает его рост на основе внедрения новой продукции и услуг, разработки и коммерциализации новейших технологий, генерировании новых идей. Все это представляет собой длительный и дорогостоящий процесс. Чтобы уменьшить затраты и сэкономить необходимое время, эффективней и рациональней будет передать незначительные функции предприятия на аутсорсинг [1].

Так как инновационная деятельность характеризуется высокой степенью риска и неопределенности, необходимо проанализировать таких два аспекта, как: выгодно ли применение аутсорсинга в данной компании и на каких этапах осуществления инноваций возможно его применение.

Выгода для компании, занимающейся инновационной деятельностью и применяющей аутсорсинг:

- сокращение издержек;
- снижение риска;
- обеспечение возможности применения новых технологий;
- концентрация внимания на основных целях и задачах и т.д.

Использование аутсорсинга возможно практически на всех этапах осуществления инноваций. На этапе маркетинговых исследований разумно воспользоваться помощью фирм, которые специализируются на исследования в этой области, в том случае, если предприятие не имеет специалистов наиболее компетентных в данном вопросе. При оценке инновационного проекта также возможно и даже рекомендуется привлечение специалистов из консалтинговых фирм. На этапе технической реализации применение аутсорсинга необходимо, так как многие компании не в состоянии сами произвести все необходимое. В этом случае можно обратиться с заказом к стороннему исполнителю, то есть аутсорсеру [3].

Помимо положительных результатов применения аутсорсинга, так же есть и отрицательные. Существует опасность, что аутсорсинг и конкурентные процедуры могут стать основными причинами нарушения принципов достойной работы и ухудшения условий труда. Опыт показывает, что в основе аутсорсинга лежит стремление снизить расходы, при этом происходит сокращение рабочих мест или ухудшение условий труда и снижение заработной платы, от чего страдают сотрудники. Даже если оказание услуг не передается частному предприятию, нередко складывается ситуация, когда государственные организации сокращают рабочие места и / или идут на снижение оплаты и ухудшение

условий труда под влиянием конкуренции со стороны частного сектора и руководствуясь стремлением сохранить все функции в рамках организации. Даже в случаях, когда коллективные договоры предусматривают высокую защиту интересов работников, переведенных в частный сектор, работодатели ужесточают организацию, график и условия труда [2].

Сегодня существуют как сторонники, так и противники аутсорсинга, но его использование в производстве общественных благ неоспоримо. При этом актуальным является определение достаточно надежных параметров для определения эффективности аутсорсинга. В различных исследованиях как отечественных, так и зарубежных авторов существует ряд особых методических принципов оценки целесообразности применения технологии аутсорсинга для совершенствования отдельных административно - управленческих процессов.

Таким образом, можно установить, что, не смотря на безоговорочные плюсы использования аутсорсинга, имеются определенные риски, связанные с ним. Степень риска зависит от внутренних и внешних факторов, а так же от специфики деятельности компании. Поэтому перед принятием решения о сотрудничестве, обе стороны должны оценить потенциальную эффективность от будущей деятельности, и нужно ли это обеим сторонам.

Литература

1. Гаврилов О.О. Аутсортинг в инновационной деятельности предприятий Российской Федерации // Путеводитель предпринимателя. 2012. № 13. С. 092 - 100.
2. Доброжанская Е.Б. Аутсортинг как способ повышения эффективности инновационной деятельности // Экономика и управление. 2011. № 3 (65). С. 99 - 102.
3. Сторожук В. А. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2016. — №5. — С. 417 - 419.
4. Тимофеев М.А. Аутсортинг как элемент инновационной макросистемы // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 5 (24). С. 165.

© А.В. Шерстюкова, В.А. Фурсов

УДК 336.02

В.И. Шульга,
студент СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: head711@yandex.ru

УТИЛИЗАЦИОННЫЙ СБОР КАК ЧАСТЬ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы налогообложения в Российской Федерации. На примере утилизационного сбора показаны сходство и коренные отличия налогов и сборов с экономической и законодательной точек зрения.

Ключевые слова
Налог, сбор, косвенное налогообложение, утилизационный сбор.

Согласно определению налогового кодекса, налог, это «обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» [1, ст.8 п.1]. Существуют классификации налогов по различным признакам. Тем не менее, наиболее важный, с практической точки зрения, классификационный критерий – это возможность переложения налогового бремени. Согласно этому признаку, налоги можно разбить на две большие группы: прямые и косвенные. Коренное их отличие состоит в том, кто является реальным плательщиком. В случае с прямыми налогами, субъект налога и носитель налога совпадают. В случае с косвенными налогами, субъектом налога и его носителем выступают разные лица. Такое разделение по переложимости отстаивает классическая теория переложения налогов, но в реальной практике четкое деление на прямые и косвенные налоги не так очевидно и проблема определения фактического носителя стоит уже не одно столетие перед учеными - экономистами.

В Российской Федерации на настоящее время действуют следующие виды косвенных налогов: НДС, акцизы, таможенные пошлины, утилизационный сбор.

В отношении последнего все не так однозначно, поскольку сбор подразумевает под собой, в отличие от налога, уже не безвозмездный платеж государству, а возмездный, взамен уплаты которого государство совершает какие - либо юридически значимые действия, о чем и говорит нам понятие сбора согласно НК РФ. «Под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности» [1, ст.8 п.2]. Тут же стоит отметить, что, несмотря на то, что понятие сбора установлено НК РФ, сам сбор устанавливается статьей 24.1 Федерального закона от 24.06.1998 N 89 - ФЗ "Об отходах производства и потребления" [2]. Кроме того, с экономической точки зрения сбор устанавливается с определенной целью, то есть не финансирование деятельности государства в целом, а конкретных сфер деятельности или органов власти. Цель абсолютно ясна и исходит из названия самого сбора, однако до сих пор в нашей жизни мы не видим каких - либо специализированных предприятий по утилизации транспортных средств или других действий, направленных на целевое расходование собранных сумм. Размеры утилизационного сбора в РФ определяются с помощью базовых ставок и коэффициентов для разных категорий транспортных средств. Таблица данных коэффициентов представлена в постановлении Правительства РФ от 26 декабря 2013 г. N 1291 "Об утилизационном сборе в отношении колесных транспортных средств (шасси) и прицепов к ним и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации" [3]. В нем установлено всего две

базовые ставки либо 20 000 руб., либо 150 000 руб. Взимается данный вид сбора Федеральной таможенной службой.

Таким образом, из главных сущностных признаков утилизационного сбора остается лишь разовость его уплаты, при ввозе или производстве транспортных средств на территории РФ. По экономическому содержанию и сути на данный момент этот сбор является классическим косвенным налогом в виде надбавки к цене транспортного средства, уплачиваемого конечным потребителем в силу переложимости.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс РФ (ред. от 03.07.2016) // Консультант Плюс. Законодательство. – URL: www consultant.ru.
2. Федеральный закон от 24.06.1998 N 89 - ФЗ «Об отходах производства и потребления» (ред. от 28.12.2016) // Консультант Плюс. Законодательство. – URL: www consultant.ru.
3. Постановление Правительства РФ от 26.12.2013 N 1291 «Об утилизационном сборе в отношении колесных транспортных средств (шасси) и прицепов к ним и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации (вместе с «Правилами взимания, исчисления, уплаты и взыскания утилизационного сбора в отношении колесных транспортных средств (шасси) и прицепов к ним, а также возврата и зачета излишне уплаченных или излишне взысканных сумм этого сбора») (ред. от 15.11.2017) // Консультант Плюс. Законодательство. – URL: www consultant.ru.

© В.И. Шульга, 2017

УДК 657

А. Л. Югай
Студентка 1 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: Fivaya@mail.ru
Д. В. Журба
Студентка 1 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: Darinka.22@mail.ru
В. М. Коробчинская
Студентка 1 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: gaykaaa02@yandex.ru

НОВШЕСТВА В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИГОРНОГО БИЗНЕСА

Аннотация:

в статье рассматриваются основные моменты, которые относятся к системе налогообложения игорного бизнеса, описаны государственные органы, регулирующие данную деятельность, и приведены нововведения в сфере налогообложения в связи с принятием нового законопроекта

Ключевые слова:

бухгалтерский учет, налоги и сборы, налоговый учет, налог на доходы физических лиц, игорный бизнес, азартные игры, игорные зоны

Одним из трех региональных налогов, поступления, от которого являются источником доходов бюджета субъекта Российской Федерации, на территории которого он введен, является - налог на игорный бизнес. Область его действия – налогообложение доходов, полученных от экономических субъектов и проведения азартных игр. За несвоевременную уплату налога или за нарушения, связанные с порядком ведения игорного бизнеса, законом предусматриваются штрафные санкции, которые в ряде случаев оказываются весьма крупными. По своей сути данный налог не что иное, как одна из разновидностей вмененного налогообложения [3].

Данная деятельность регулируется при помощи: Федеральной налоговой службой и органами исполнительной власти субъектов РФ, на территории которых расположены игорные зоны. Их главной задачей является - выявление потенциальных нарушителей во время плановых и внеплановых проверок [1].

Во время проведения азартных игр в игорных заведениях используются: игровые столы, игровые автоматы, прием ставок в букмекерских конторах и на тотализаторе.

Игорный бизнес - предпринимательская деятельность, направленная на извлечение организациями доходов в виде:

- платы за проведение азартных игр;
- выигрыша;
- пари [2].

В 2017 году появились новшества в налоговом учете игорного бизнеса. Государственная дума приняла во втором чтении правительственный законопроект № 1037957 - 6, уточняющий порядок исчисления НДФЛ с выигрышей и налога на игорный бизнес.

В настоящее время физические лица, получающие выигрыши, обязаны отчитываться самостоятельно, вследствие недобросовестного исполнения гражданами своей обязанности, администрирование и собираемость налога с выигрышей страдает. В результате принятия законопроекта налоговая база по НДФЛ (сумма выигрыша за вычетом суммы ставки, а для лотереи - сумма выигрыша) будет исчисляться налоговым агентом при выигрышах, превышающих 15 тысяч рублей.

По суммам ниже 15 тысяч отчитываться и уплачивать налог физические лица должны будут самостоятельно (согласно поправке в подпункт 5 пункта 1 статьи 228 НК). Так же оговаривается необлагаемый минимум в 4 тысячи рублей. Вносится множество поправок в главу НК о налоге на игорный бизнес.

В частности, объектами налогообложения, кроме уже указанных в статье 366 НК, станут процессинговый центр интерактивных ставок тотализатора и процессинговый центр интерактивных ставок букмекерской конторы [1].

Существующие пределы ставок налога на игорный бизнес увеличатся вдвое. Кроме того, вводятся ставки за один процессинговый центр интерактивных ставок тотализатора или букмекерской конторы – от 2 500 000 до 3 000 000 рублей. Двукратное увеличение касается и ставок, предусмотренных НК на случай, если субъекты РФ не определили их своими законами, а для процессинговых центров интерактивных ставок налог в этом случае составит 2,5 млн.

Список использованной литературы

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117 - ФЗ (ред. от 30.10.2017) - доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс».
2. Крутякова Т.Л. Бухгалтерский и налоговый учет: Практическое пособие для бухгалтеров. Учебник - "АйСи Групп", 2016. — 318 - 120 с.
3. Чугина О.В. Бухгалтерский и налоговый учет: расчеты с контрагентами. Учебное пособие - М.: Юрайт, 2015. — 260 с.

© А. Л. Югай, Д. В. Журба, В. М. Коробчинская, 2017

УДК 330

Юдина Л.В.
Сибирский Федеральный Университет,
г.Красноярск

СОПРОТИВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМ КАК ПРОБЛЕМА ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В жизни организаций происходят неизбежные изменения. Изменения, происходящие в организации, могут быть разного направления и стиля, но все они преследуют одну цель: повышение конкурентоспособности и эффективности организации. Однако при этом могут возникать препятствия, не позволяющие в полной мере применить инновации. Речь идет о сопротивлении нововведениям, демонстрируемом работниками, которые непосредственно вовлечены в процесс изменений. Как преодолеть такое сопротивление?

Ключевые слова:

Инновации, изменения, организация

Под инновациями понимается не только технические и технологические разработки, но также и любые изменения, способствующие улучшению деятельности организации. По сути, сопротивление инновациям является реакцией работников на непривычное воздействие, что является признаком обратной связи от персонала. С психологической точки зрения сопротивление - выражение иррационального поведения, отказ признать новые черты реальности и действовать в соответствии с ними. [1]

Различают внутреннее и внешнее сопротивление. Первое проявляется внутри самой организации: нежелание или полный отказ от участия в процессе изменений демонстрирует персонал - рядовые работники и руководители различных уровней. Внешнее сопротивление оказывают поставщики, потребители, общественные организации, конкуренты, тем или иным способом связанные с организацией. В период внедрения изменений воздействие внешних факторов может переходить в давление или недовольство из - за того, что нововведения непременно затрагивают всех партнеров и клиентов учреждения. Главные задачи руководителя - устранить возникшее сопротивление и направить эту энергию в позитивное русло еще на стадии планирования и разработки инновационной политики (плана изменений).

Персонал в организации (по крайней мере, некоторая их часть) сопротивляются изменениям. В таком сопротивлении нет ничего удивительного и тем более патологического: большинство людей стремятся к стабильности и предсказуемости своего существования и опасаются революционных ломок привычного образа жизни, а также имеют свое

В конце 60 - х годов в своей монографии «Совместное руководство» Уоррен Беннис первым использовал понятие "адаптивная организация", чтобы подчеркнуть преимущества такого менеджмента, при котором организация была бы в состоянии незамедлительно отреагировать на изменения во внешней и внутренней среде. Именно в незамедлительном реагировании исследователь видел залог выживания организаций в рыночных условиях. [2]

Как правило, сопротивление инновациям указывает на ключевую проблему - недостаточные знания работника и его неумение приспосабливаться к новым условиям. Рассмотрим возможные причины сопротивления и способы их устранения.

1. Недоверие. Чтобы преодолеть недоверие сотрудников, профилактическую работу с ними следует провести еще до внедрения изменений.
2. Ощущение бесконтрольности ситуации. Чтобы устранить названную проблему, надо предоставить персоналу полную информацию о внедряемой инновации, ознакомить его со всеми юридическими и экономическими нюансами. Когда человек знает, что ему предстоит делать, и осведомлен обо всех условиях работы, он может более адекватно оценить новшество и свое место в процессе его внедрения.
3. Стремление сохранить ценное - те традиции, нормы и принципы, которые сотрудник, оказывающий сопротивление, считает более предпочтительными, нежели идеи, сопутствующие изменениям.
4. Угроза статусу. Если сотрудник ощущает угрозу потерять свой статус (это прежде всего касается руководителей высшего звена, начальников отделов), необходимо дать гарантии сохранения указанной ценности. Кроме того, инициатор нововведения не должен иметь очевидных преимуществ перед другими сотрудниками.
5. Влияние коллектива. Чтобы использовать для преодоления сопротивления силу коллектива, нужно определить, кто является сторонником изменений, а кто отрицательно влияет на процесс их внедрения, и начать работать с данными категориями сотрудников.
6. Отсутствие заинтересованности. Если персонал безразлично относится к предлагаемым нововведениям, следует задаться вопросом, насколько убедительно было заявлено об их необходимости.[3]

В заключении необходимо подчеркнуть, что проведение организационных изменений может служить серьезным механизмом поддержки и развития системы управления предприятия. В руках компетентной группы руководителей осуществление организационных изменений представляет собой мощное средство усовершенствования работы предприятия и повышения ее эффективности. Обобщая сказанное, отметим, что самый деликатный способ преодолеть сопротивление - информировать, а самый жесткий - принуждать.

Список использованной литературы:

1. Моргунов Е.Б. Организационное поведение. - В кн.: Управление компанией // Под ред. Ф.Лииса, Б.З.Мильнера. - М., Экономика. 2001.

2. Беннис Уоррен «Совместное руководство». М.: ИНФРА - М, 1999. – 856 с.
3. Иванов М. А., Шустерман Д. М. - Организация как ваш инструмент. Российский менталитет и практика бизнеса, М.: Альпина Бизнес Букс. 2006. - 365с.

© Юдина Л.В

УДК - 339.13.017

Н.С. Игнатенко
магистрант 1 курса ФГБОУ ВО ДГТУ
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: natka - 91@inbox.ru
Е.А. Халунина
магистрант 2 курса ФГБОУ ВО ДГТУ
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: Khalunina@yandex.ru
Ю.А. Юхина
магистрант 2 курса ФГБОУ ВО ДГТУ
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: kafkadastra@yandex.ru
Научный руководитель:
О.Ю. Шевченко
канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО ДГТУ
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: o.y.shevchenko@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. Приобретение недвижимости в зарубежных странах представляет собой трудоемкий процесс, требующий определенных знаний. При инвестировании в зарубежную недвижимость необходимо проанализировать ряд факторов, влияющих на успешное завершение сделки.

Ключевые слова. Рынок, зарубежная недвижимость, покупатель, спрос, предложение, диапазон цен.

С середины 90 - х годов двадцатого века россияне, принадлежащие к среднему классу, предпочитают вкладывать свои денежные средства в недвижимое имущество, находящееся не только на территории Российской Федерации, но и за ее пределами, в странах, обладающих стабильной экономикой.

Начиная с 2000 года наблюдается ежегодное увеличение спроса россиян на зарубежную недвижимость в среднем 15 - 25 % . Собирательный образ россиянина, желающего приобрести недвижимость за рубежом описан на рисунке 1.

Портрет покупателя	Собирательный образ россиянина, приобретшего недвижимость за рубежом **Возраст**: 35-50 лет (пол значения не имеет) **Жизненная позиция**: активная **Образование:** одно или несколько высших, эрудирован, обладает широким кругозором **Достаток:** хорошо обеспечен, имеет, как минимум, одну квартиру или дом и личный автомобиль **Путешествия:** часто путешествует по миру, во время поездок обращает внимание не только на бар и бассейн отеля, но и на природу, климат, уровень развития инфраструктуры

Рис. 1 Собирательный образ россиянина,
желающего приобрести недвижимость за рубежом

Мотивами к покупке зарубежной недвижимости может быть не только желание обезопасить себя и свою семью в случае экономического или политического кризиса в стране проживания, но и инвестирование средств с целью получения стабильного дохода от сдачи имущества в аренду.

На начальном этапе освоения россиянами рынка зарубежной недвижимости наблюдалась тенденция к хаотичной и неразборчивой покупке, однако постепенно мировоззрение менялось, и российский покупатель отказался от принципа «берем все что попало и побольше».

В настоящее же время россияне прежде чем купить объект недвижимости проводят комплексный анализ страны по следующим критериям:

1. Экономическая и политическая ситуация.
2. Организационный механизм покупки недвижимости.
3. Налогообложение недвижимости.
4. Диапазон цен.
5. Визовый режим.

Такой анализ позволяет четко обозначить все преимущества и недостатки приобретения недвижимости в той или иной стране.

Первоначально россияне предпочитали покупать недвижимость в основном на Кипре и Италии, однако со временем возрос интерес к Турции, Испании, Болгарии, Черногории, Великобритании, а также азиатскому, американскому и латиноамериканскому рынку недвижимости.

Наибольшем спросом пользуется недвижимость в ценовом диапазоне от 100 до 500 тысяч евро.

Наиболее распространенным типом зарубежной недвижимости, которую предлагают россиянам за рубежом – вилы, на которые приходится 47 % предложений, втрое место занимают апартаменты (23 %).

Бытует мнение, что на сложившихся рынках нерезиденту более проще приобрести недвижимость, однако это не так. Очень многие страны рынок которых находится в стадии формирования для привлечения большего количества покупателей снижают уровень

налогов на недвижимость, а также упрощают процедурный механизм покупки недвижимого имущества (таблица 1).

Таблица 1 - Покупка недвижимости за рубежом

Страна	Разовые платежи	Постоянные платежи	Минимальная цена за кв.м
Англия	7 - 8 % - налог на приобретение 3 - 5 % - услуги нотариуса 4 - 5 % - гонорар риэлтера 500 - 1000 фунтов – госпошлина за регистрацию сделки	1 - 5 % - ежегодный налог на недвижимость	От 3000 фунтов стерлингов
Австрия	3 - 5 % - общий налог на недвижимость 1 % - пошлина за регистрацию квартиры 3,6 % - услуги нотариуса 3,5 % - расходы на юридическое оформление	0,15 % - ежегодный налог на имущество и землю (при оплате до 31 марта дается 5 % скидка). 0,45 % - такса за бытовые доходы	От 1000 евро
Италия	10 % - регистрационный налог 2,5 % - услуги нотариуса 3 - 6 % - услуги риэлтера	0,4 – 0,6 % - ежегодный налог на недвижимость	От 600 евро в провинции. От 2500 евро в Милане и Риме
Черногория	2 % - налог на покупку 1,5 - 2 % - услуги нотариуса и риэлтера вместе	0,1 % - ежегодный налог на недвижимость	От 900 евро
Турция	0,3 % - налог на регистрацию 3 % - стоимость сделки Итого: максимум 1500 долларов	0,3 % - ежегодный налог на недвижимость	От 300 долларов вдали от моря От 600 долларов на побережье
Испания	8 - 10 % - налог с покупки 1,5 % - услуги нотариуса 1 % - регистрационная пошлина 7 % - налог на передачу владения 3 - 5 % - услуги риэлтера	0,3 % - в сельской местности 0,4 % - в городской	1770 евро (средняя по стране)
Франция	4,5 - 5,5 % - регистрационный налог 2 - 2,5 % - услуги нотариуса	1 - 2 % - ежегодный налог на недвижимость	От 1000 евро в провинции От 2000 евро

	3 - 5 % - услуги риэлтера	(определяется муниципалитетом)	в 20 минутах езды от Парижа От 3000 - 5000 евро в престижных местах (Париж, Ницца)
Голландия	6 % - налог на приобретение недвижимости 0,7 - 1,5 % - услуги нотариуса 1,5 - 2,2 % - услуги риэлтера	0,3 % - налог на недвижимость 1300 - 1800 долларов – коммунальные услуги	1300 долларов (средняя по стране)
Португалия	10 % - налог на приобретение недвижимости	0,5 - 1 % , а в случае постоянного проживания – 0,22 - 0,5 %	От 1000 евро
Венгрия	2 - 6 % - налог на приобретение квартир (10 % - налог на дома и землю) 1 - 1,5 % - услуги нотариуса 1 % - услуги риэлтера	Отсутствуют (только коммунальные платежи)	От 350 долларов в провинции От 700 долларов в Будапеште

Очень большим плюсом при покупке зарубежной недвижимости является предоставление дополнительных бонусов, так, например, в Португалии при покупке недвижимости представляется вид на жительство.

Список использованной литературы

1. Власенко Т.В., Шевченко О.Ю. Проблемы ипотечного кредитования в современных условиях // Известия Ростовского государственного строительного университета. – 2011. № 15. – С. 220–225.
2. Гареев И.Ф., Матвеева Е.С. Эволюция становления рынка арендного жилья в мировой практике и возможные пути его становления в российской федерации // Российское предпринимательство. – 2015. Т. 16. – № 2 (272). – С. 321 - 334.
3. Тётушкин В.А. Маркетинговый анализ рынка инвестиций в сфере недвижимости в рф и за рубежом // Экономинфо. –2016. – № 25. – С. 57 - 61.
4. Чешев А.С., Власенко Т.В., Шевченко О.Ю. Эколого - экономический механизм обеспечения эффективности использования городских территорий, М: «Вузовская книга», – 2012 г.
5. Шевченко О.Ю. Информационное обеспечение оценки объектов недвижимости // Экономика и экология территориальных образований. – 2015. – № 2. – С. 115 - 117.

© Н.С. Игнатенко, Е.А. Халунина, Ю.А. Юхина, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

О.Л. Конюкова, Ю.В. Мищенко
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ
ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ 6

В.С. Королева, А.И. Семененко
ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ РФ 9

Фейзиева А. И., Королева И.А.
ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ:
ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО - ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ 11

А. А. Краснова, Е. В. Бабкина
СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ И ТЕОРИИ НАЛОГОВ 13

А. А. Краснова
АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР 17

Кузьмина К.В.
СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА
ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ 19

Левчук А.А.
СИСТЕМА АНАЛИЗА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ 23

Исаева Э.К., Лихтенвальд Е.С.
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ЭЛЕМЕНТ
НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА 25

А.В. Лукьянова
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ:
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ 28

А.А. Максимова
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ 32

А.С. Манджиева
ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА США В РЕФОРМИРОВАНИИ
АУДИТОРСКОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 34

Мережко Ж. С.
ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРОВ ПО КАЧЕСТВУ,
СВОЙСТВАМ И СОСТОЯНИЮ 38

Лобанова З.И., Меснянкина Е.А.
СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО КАК ПОТРЕБИТЕЛЬ ИНФОРМАЦИИ 45

Я.В. Метелев
ОБЗОР ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕНТ
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 47

К.В.Миронова
ПЕРСОНАЛ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 50

А.А. Мокеева, П.В. Красовская
ГОСТЕВ БОРИС ИВАНОВИЧ 54

А.Ф.Молчанова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ СОЦИАЛЬНО - КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ 57

И.З. Муратгазиев, Э.Э. Муждабаева
ПРЕИМУЩЕСТВА CRM - СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ 59

Е.В. Кузнецова, Г.Р. Муслимова
УЧЕТ РИСКОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС – ПЛАНА 61

Кузнецова Е.В., Мустафина Л.А.
СРАВНЕНИЕ СТРУКТУРЫ БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИЯ
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 63

Д.Д.Мухаметзянова
ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ 65

Л.Б. Набиева
ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА 68

Л.Р. Набиуллина
ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ 70

Е.А. Нестерова
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ
БИЗНЕСОМ (НА ПРИМЕРЕ МАГАЗИНА ОДЕЖДЫ) 74

Ю.А. Нефедова, В.О. Огнева, Т.И. Заяц
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 76

Ю.А. Нефедова, В.О. Огнева, Т.И. Заяц
ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИИ,
ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ
И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ
В ДОСТИЖЕНИИ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ 79

Петрюк О.А., Ниязова С.Д., Ниязова Софья Дмитриевна
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УПЛАТЫ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 83

Э. Ф. Орищенко
ИСКУССТВЕННЫЙ КОНФЛИКТ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ
МАНИПУЛЯЦИИ В ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ 86

Н.В. Ошовская, С.И. Лазовик
МЕТОД ДЕЛЬФИ, КАК МЕТОД ПРОГНОЗА
ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 88

Пальниченко Н.А.
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЕДЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО БИЗНЕСА
ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 95

А.П. Пантюшина
ПРОЦЕСС ЭВФЕМИЗАЦИИ В ЭКОЛИНГВИСТИКЕ 97

А.А. Новова, Т.А. Пасечникова
УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ
В МЕЖДУНАРОДНОМ ЛИЗИНГЕ 99

А.А. Петрушина
МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 104

Т.И. Печетова
НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ:
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ НОВОВВЕДЕНИЙ 106

Пилипенко Л. В.
РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ
КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ФИРМ 110

Пилипенко Л. В.
КЛАССИФИКАЦИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ 113

М.Д. Пильчук, М.Ю. Махняева
МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА 114

А.Е. Плахин, А.В. Фадеев
ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ КОМПАНИИ 117

З.Т. Плиев
РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РСО АЛАНИЯ 121

Е.С.Померко, А.А. Храмченко
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ
БЮДЖЕТНОГО УСТРОЙСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 125

Рашмаджян С.Т.
МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА 129

Ристич.А.
НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И СЕРБИИ НА ПРОДУКТОВОМ РЫНКЕ 131

А.Д. Рудых
К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ «КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ» 133

Садыкова К. Р.
ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИНФЛЯЦИИ 135

Сафин Д.А.
ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ РАСЧЕТА БИЗНЕС – ПЛАНОВ 138

Ю.В. Саханский, В. Фидарова
Yu.V. Sakhanskiy, V. Fidarova
ТЕЛЕФОННЫЙ БАНКИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ВИД СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ
TELEPHONY BANKING AS AN INNOVATIVE TYPE OF MODERN FINANCIAL RELATIONS 141

М. С. Седых
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ 144

Сенченко А.
ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ 147

Д.Б. Серова, О.В. Сулименко
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНТЕРНЕТ – БИЗНЕСА 150

Сизо С.С.
ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 152

И.С. Скорикова
ВЛИЯНИЕ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА И СИСТЕМЫ ВЗИМАНИЯ ПЛАТЫ «ПЛАТОН» НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ 157

Я.С. Сон, М.Ю. Наполова
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ РАВНОВЕСИИ 159

У.В. Стрельцова
КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА И ПАСПОРТИЗАЦИЯ РАБОЧИХ МЕСТ КАК ОСНОВНОЙ ПУТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ 162

М.В.Танасьев
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОЛГОВЕЧНОСТИ И ЭКОНОМИЧНОСТИ ДОРОГ 165

Терещенко И.Р.
ОСОБЕННОСТИ СТИЛЕЙ ЛИДЕРСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ 168

Ткачева А.В.
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ
НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ 170

Устинова Д.С.
ОЦЕНКА РОЛИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА
В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ 174

В.А. Ушанлы
ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ 176

Л.И. Валиахметова, А.А. Файзуллина, А.Р. Фаткулбаянов
УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ
НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН 182

Ю.А. Федотова
СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА
И МЕТОДЫ ЕЕ ДОСТИЖЕНИЯ 184

Н. А. Андрюкова, А.А. Халяпин, В.М. Алексеев
ОСОБЕННОСТИ ГОСЗАКУПОК В ИНВЕСТИЦИОНЫХ ПРОЕКТАХ 186

Г. Р. Ханафина, А. Р. Мухамедова
МАРКЕТИНГОВЫЕ ФУНКЦИИ УПАКОВКИ ТОВАРА 188

И.А.Харламов
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ
ДОБЫЧИ НЕФТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 190

И.А.Харламов
ГАЗОПРОВОД «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК — 2».
НОВАЯ ВЕТВЬ РОССИЙСКО - ЕВРОПЕЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА 193

Д.Ю. Хаустов
ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОМПАНИЙ,
ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ 197

А.В.Ходоченко
A.V. Khodochenko
ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ:
ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ ЕДИНОМУ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМУ РЫНКУ
RENEWABLE ENERGY IN EROPEAN UNION:
THE WAY TO A SUSTAINABLE SINGLE ENERGY MARKET 200

Ципинов Р.
СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ТИПЫ 203

Шахгираев И.У.
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ 205

А.В. Шерстюкова, В.А. Фурсов
АУТСОРСИНГ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 207

В.И. Шульга
УТИЛИЗАЦИОННЫЙ СБОР
КАК ЧАСТЬ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 209

А. Л. Югай, Д. В. Журба, В. М. Коробчинская
НОВШЕСТВА В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
ИГОРНОГО БИЗНЕСА 211

Юдина Л.В.
СОПРОТИВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМ КАК ПРОБЛЕМА
ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ 213

Н.С. Игнатенко, Е.А. Халунина, Ю.А. Юхина
ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА
ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 215

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. 12,96. 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