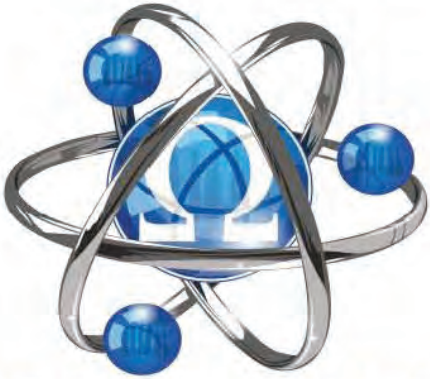


OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
28 декабря 2016 г.

Часть 1

Уфа
МЦИИ «ОМЕГА САЙНС»
2016

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
Редакционная коллегия:
Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук

И 57
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 декабря 2016 г, г. Уфа). В 4 ч. 1. / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – 299 с.

ISBN 978-5-906924-24-7 ч.1
ISBN 978-5-906924-28-5

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ», состоявшейся 28 декабря 2016 г. в г. Уфа. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 981 - 04 / 2014К от 28 апреля 2014 г.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-906924-24-7 ч.1
ISBN 978-5-906924-28-5

© ООО «ОМЕГА САЙНС», 2016
© Коллектив авторов, 2016

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК - 336

Аксинская Елена Андреевна
Студентка 3 курса, ИЭФ
ФГБОУ ВО УлГТУ, Ульяновск

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ФОНДОВ И РЕЗЕРВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Денежные фонды - это обособившаяся часть денежных средств предприятия, которая получила целевое назначение и относительно самостоятельное функционирование. Так, например, денежные фонды, в которых средства выделены для выплаты пенсий, образуют пенсионный фонд, а средства, предназначенные для выплаты заработной платы, соответственно образуют фонд оплаты труда.

Посредством формирования денежных фондов осуществляется обеспечение хозяйственной деятельности предприятия необходимыми денежными средствами, а также обеспечение расширенного воспроизводства финансирования научно - технических разработок, освоения и внедрения новой техники, экономического стимулирования. Но также, формирование фондов позволяет связать потребность и возможности предприятия, тем самым сконцентрироваться на приоритетах предприятия и направлениях в развитии.

Резервный фонд - часть собственного капитала предприятия, образуемая за счет ежегодных отчислений от прибыли.

Наличие резервного фонда является важнейшим условием обеспечения устойчивого финансового состояния предприятия. К числу резервных фондов денежных средств относятся также резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, выкупной фонд, отложенный фонд и другие, создаваемые в акционерных обществах для погашения облигаций и выкупа акций.

Резервный фонд служит для социального развития предприятия, покрытия потерь, а также для выплаты дивидендов и пополнения капитала в случаях недостаточности получаемой прибыли.

Рассмотрим наличие фондов и резервов на предприятии ФНЦП АО «НПО Марс».

Таблица 1 – Состав и структура денежных фондов и резервов предприятия

Наименование	2014 г.	2015 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.
Фонд собственных средств	1 356 652	1 525 408
Уставный капитал	710 001	710 001
Добавочный капитал	611 151	779 907
Резервный капитал	35 500	35 500
Фонд заемный средств	1 952 416	2 661 089
Кредиторская задолженность	1 952 416	2 661 089
Фонд привлеченных средств	177 385	212 563

Доходы будущих периодов	2 732	1 401
Фонд потребление	174 653	211 162
Оперативный фонд	824 521	806 174
Фонд заработной платы	767 922	737 261
Расчеты по дивидендам	56 599	32 913
Резервный фонд	45 651	39 353
Резерв на гарантийный ремонт	139	-
Резерв на выслугу лет	-	-
Резерв на отпуска	42 512	39 353

Анализируя фонды и резервы в целом, можно отметить, что у предприятия довольно неплохое финансовое состояние. Но все же, в отдельных резервах средств недостаточно для полноценного функционирования, а именно в резервах на выслугу лет и резервах на гарантийный ремонт. Важно отметить, что у предприятия отсутствует резерв по сомнительным долгам, а это значит, что у предприятия нет гарантий и других вариантов на случай, если у предприятия будут отсутствовать средства на оплат кредитов. Довольно значительно уменьшился оперативный фонд за счет снижения доли денежных средств в фонде заработной платы. Доходы будущих периодов сократились на 51 % по сравнению с 2014 г., но на состояние фонда привлеченных средств это никак не повлияло, так как внушительную долю в фонде составляет фонд потребления.

Как известно, резервный фонд пополняется путем отчислений определенного процента от нераспределенной прибыли. На предприятии АО «НПО Марс», согласно уставу, доля ежегодных отчислений в резервный фонд составляет 5 % . Данных отчислений недостаточно для восполнения расходов и содержания фонда. Изучив данные предприятия, было отмечено, что такие составные части резервного фонда, как резерв на гарантийный ремонт и резерв на выслугу лет в последнее время не пополняются. Для нормального содержания фонда следует увеличить поступления из нераспределенной прибыли на 2 - 3 % .

Если учесть тот фактор, что предприятие использует дебиторскую задолженность для погашения обязательств, в таком случае необходимо создание резерва по сомнительным долгам, который позволит предприятию иметь своеобразную «подушку безопасности» на случай отсутствия средств для оплаты кредитов. Необходимо отметить, что для создания фонда необходимо рассмотреть динамику выручки за 2014 и 2015 гг. и определить плановую выручку. Выручка за 2014 год по основной деятельности составила 2 212 209 руб. В 2015 году выручка по основному виду деятельности составила 2 217 484 руб. За период с 2014 по 2015 гг. увеличение произошло увеличение выручки на 5 275 руб. В плановом периоде предусматривается увеличение, которое составит примерно 6 000 рублей, следовательно, плановая выручка будет равна 2 223 484 руб. Так как резерв по сомнительным долгам создается в размере 5 % от выручки, то рассчитав от плановой выручки данный процент, получим 111 174 руб. - сумма резерва.

Также, целесообразно будет формирование дивидендного фонда. Этот фонд может быть реализован как физически (например, в виде отдельного расчетного счета предприятия), так

и в виде учетной единицы. Последний подход является более гибким, поскольку дает возможность применять средства дивидендного фонда в процессе его накопления наиболее выгодным для акционеров способом - от использования в оборотном капитале предприятия до размещения в краткосрочных депозитах. В любом случае обособленный учет дивидендного фонда, с одной стороны, позволяет акционерам осуществлять непрерывный контроль за средствами, предназначенными для выплаты дивидендов. С другой стороны, исполнительные органы могут постоянно оценивать степень ликвидности дивидендного фонда - возможность обратить активы в денежную форму и осуществить выплату дивидендов акционерам.

Увеличение денежных фондов и резервов также можно назвать довольно эффективным мероприятием. Оно позволит расширить финансирование текущей деятельности предприятия, поспособствует развитию инвестиционной деятельности, а также, благодаря увеличению в фонде средств, покрытию непредвиденных расходов и платежей.

Предложенные мероприятия дадут следующий экономический эффект: с помощью обновления оборудования и модернизации производства возможно будет пересмотрено назначения фондов и резервов, предприятие назначит направления наиболее рационального распределения средств, тем самым предприятие улучшит свое финансовое положение.

Увеличение отчислений в резервные фонды предоставит как основную, так и дополнительную социальную поддержку работникам, а значит укрепит свое положение среди остальных предприятий непосредственно на рынке труда, привлечет дополнительные трудовые ресурсы.

Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает достаточными резервами и денежными фондами для существенного улучшения своего финансового состояния.

Список использованной литературы:

1. Бурмистрова, Л. М. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика» / Бурмистрова Л. М.; . - 2 - е изд.. – Москва: ИНФРА - М, 2016. – (Высшее образование - Бакалавриат: сер. осн. в 1996 г.). – 224 с.

2. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет – М.: ИНФРА–М, 2015. – 415 с.

© Е.А. Аксинская, 2016.

УДК331.103.226

Андреева Наталия Наильевна
канд. экон. наук, доцент СГУПС, г. Новосибирск, РФ

К ВОПРОСУ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБ МАРКЕТИНГА

В условиях рыночной экономики маркетинговый подход в организации деятельности компании является ключевым компонентом ее успешности, своего рода краеугольным

камнем современного менеджмента. Сегодня современным руководителям очевидна необходимость не только активного привлечения новых клиентов и удержания имеющихся, но и создания и совершенствования продуктов на основе потребительской ценности, оптимизации ценовых стратегий, разработки программ продвижения и лояльности для потенциальных и существующих потребителей, поиска новых каналов дистрибуции и т.д. Активность компаний в планировании и внедрении как отдельных элементов, так и комплекса маркетинга подтверждает непременное наличие в современных компаниях от ответственного за рекламу (как минимум), специалиста по маркетингу до отдела или даже службы маркетинга [1].

Практическое же осуществление перехода от понимания очевидной необходимости маркетингового подхода в менеджменте к реальным технологиям для большинства российских компаний является слабым местом.

Исследование методом маркетингового аудита более 100 компаний малого бизнеса сектора в2в позволило нам выделить следующие негативные особенности, характерные для российских компаний.

1. *Работа специалистов по маркетингу ведется по устоявшимся нормам и правилам, которые держатся в головах сотрудни*ков. В результате функциональные обязанности работников, во - первых, пересекаются, создавая беспорядок и путаницу, порождая «черные дыры» утечки денежных и временных ресурсов. Во - вторых, непрозрачны для руководителя и других сотрудников, что приводит к сложностям контроля за своевременным и добросовестным выполнением обязанностей работника, а также введение в должность и обучение новых сотрудников.

2. *Деятельность службы маркетинга не регламентирована* либо документы, регламентирующие деятельность службы маркетинга, создаются, но бессистемно, под влиянием возникшей потребности. Имеет место ситуация, когда регламентируются хаотично выхваченные куски цепочек работ. Т.е. описываются отдельные фрагменты комплекса маркетинга (зачастую это сбыт, особенно активные продажи, реже продвижение), что, к слову сказать, отражает реальный подход компании к реализации принципов маркетинга, который заключается в растаскивании его по частям ради решения самых насущных задач. Как правило, эти задачи сводятся к рекламе и сбыту. Такой подход при благоприятно складывающейся для компании конъюнктуре рынка, возможно, позволит ей удерживать свои позиции в краткосрочной перспективе. Но, вот шансы выстоять в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе у нее значительно снижаются.

3. *Наблюдается скрытое противостояние интересов служб маркетинга и сбыта.* С одной стороны, сбыт – это одна из составляющих комплекса маркетинга наряду с разработкой продукта, ценообразованием и комплексом продвижения (реклама, PR, стимулирование сбыта, прямые продажи), т.е. можно сказать, что сбыт является частью маркетинга. С другой стороны, маркетинг и сбыт позиционируются в оргструктурах компаний по - разному. Как правило, наблюдаются две диаметрально противоположных картины, по которым уже можно диагностировать состояние маркетинга в компании.

Нередко встречается ситуация, когда службы маркетинга занимаются лишь оперативными задачами, отвечающими краткосрочным потребностям отделов сбыта. Либо работники отделов сбыта совмещают функции маркетинга (например, привлечение лидов в

в2в продажах) со сбытом, в результате чего компания лишена реализации ключевых функций комплекса маркетинга, отвечающих за вопросы стратегического развития. Зачастую лиды, приведенные службой маркетинга, теряются отделом сбыта из - за несогласованности данных процессов.

4. *Внедрение информационных систем без обоснования необходимости их внедрения.* Зачастую автоматизируются маркетинговые процессы, которые неэффективны и требуют улучшения. Например, устанавливается программное обеспечение типа CRM с целью автоматизированного управления отношениями с клиентами при полном или частичном отсутствии отлаженных процессов цепочки взаимодействия с клиентами на каждом уровне их покупательской активности по отношению к компании.

5. *Отсутствие четких и измеримых показателей, позволяющих оценивать результативность и эффективность деятельности служб маркетинга* в виду того, что она (деятельность служб маркетинга) не понятна и не прозрачна для руководителей. Как правило, руководитель ставит перед специалистом или службой маркетинга цели и задачи, исходя их своего в*и*дения ситуации, а затем он оценивает выполненную работу в зависимости от собственной субъективной степени их достижения.

Одним из современных инструментов решения вышеперечисленных проблем и повышения эффективности службы маркетинга мы видим в описании и регламентации бизнес - процессов служб маркетинга, основанной на понимании того, что маркетинг – единая сложная *система*, а не сумма отдельных фрагментов. Отказ хотя бы от одного из элементов комплекса маркетинга может сделать его неэффективным, а порой и убыточным мероприятием.

Регламентация деятельности служб маркетинга должна основываться на двух ключевых принципах.

1. Маркетинг – единая сложная система, а не сумма отдельных фрагментов. Отказ хотя бы от одного из элементов процесса управления маркетингом может сделать его неэффективным, а порой и убыточным мероприятием.

2. Понимание роли маркетинга, как ключевого бизнес - процесса всей деятельности компании. Ключевым аспектом является рассмотрение маркетинга как стратегической службы, а не подразделение сбыта или рекламы. Это значит, что регламентация начинается после построения системы процессов службы маркетинга.

С точки зрения практической реализации отметим ряд результатов, которые достигаются сразу после окончания проекта по описанию и регламентации бизнес - процессов службы маркетинга в компании:

1) описанные и регламентированные бизнес - процессы формализуют существующую модель структуры службы маркетинга, устраняют дублирование функций ее сотрудников;

2) на выходе маркетинговых процессов руководители получают понятные и измеримые результаты, а руководители могут установить KPI для маркетологов и ясно смогут видеть их эффективность;

3) регламентированные процессы обеспечивают базу знаний о маркетинговых технологиях, характерных для данной компании — новые сотрудники быстрее обучаются и понимают то, что от них требуется;

4) обеспечена прозрачность и понятность в работе сотрудников служб маркетинга и сбыта, а главное установлено четкое разделение их функций.

Список использованной литературы:

1. Кеворков, В.В. Практикум по маркетингу. Учебное пособие. / В.В. Кеворков, Д.В. Кеворков. – М.: КноРус, 2005. – 416 с.

2. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – М.: Питер, 2015. – 800 с.

© Н.Н. Андреева, 2016

УДК 330

Беккер Роман Волдемарович
студент 3 курса, СГУПС ФБИ
г. Новосибирск, РФ
Окрестина Ольга Ревовна
преподаватель СГУПС
каф. «Менеджмент на транспорте»

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Маркетинговые исследования создают практически обоснованную базу для принятия квалифицированных решений управленческим аппаратом фирмы и ее высшим руководством [1]. Они включают изучение внешней маркетинговой среды рынка, мотивации потребителей, а также внутренней маркетинговой среды - оценку производственно - сбытовых возможностей самой фирмы, строящей свою деятельность на принципах маркетинга.

Объектом нашего маркетингового исследования послужило кафе быстрого питания «Bubble Waffle». Фирма начала свою деятельность 1 августа 2015 года, открыв 2 точки продаж бабл вафель на левом и правом берегу города Новосибирска. В настоящее время фирма владеет тремя точками продаж в различных частях г. Новосибирска: ул. Гоголя, 13 (ТРЦ «Галерея Новосибирск»), пр. Карла Маркса, 22 к.1 (м. Студенческая), ул. Выборная, 89 / 4 (ост. пед. университет).

Отправной точкой для нашего исследования послужило снижение спроса и, как следствие, объема продаж бабл вафель в торговых точках кафе быстрого питания «Bubble Waffle».

Так, после открытия своих точек в Новосибирске данной организацией в городе появилось еще несколько фирм, продающих аналогичный товар. Это прежде всего кафе - пекарня «BubbleWaffle», открывшая свою точку в ТРК «Роял Парк» 16 сентября 2015 г.; кафе «Вафельница», открывшая точку по продаже гонконгских вафель в МФК «Сан Сити» 27 сентября 2015 г.; кафе - кулинария «Conveer Вкуса», датой открытия которого в г. Новосибирске считается 19 августа 2015 г.

Цель проводимого маркетингового исследования заключается в выявлении способов стимулирования продаж обозначенной выше товарной группы для кафе быстрого питания «Bubble Waffle».

Условия, в которых развивается рынок кондитерских изделий в России, во многом зависят от сложившейся экономической и политической ситуации в стране. Поэтому при принятии какого - либо важного управленческого решения компаниям необходимо руководствоваться множеством внешних факторов, определенным образом влияющих на успешность ведения бизнеса.

Мы изучили динамику объемов потребления кондитерских изделий. Она отражена на рисунке 1. Данная информация была получена из исследований маркетингового агентства РБК Research [2].

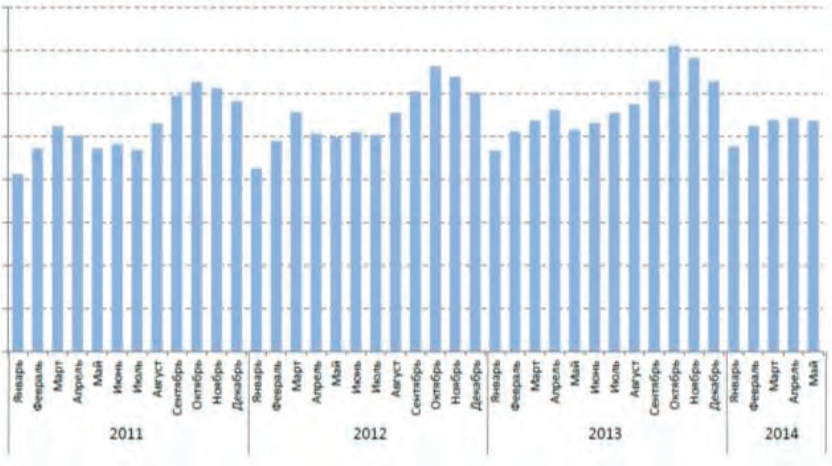


Рисунок 1. Объем потребления кондитерских изделий, тыс. тонн

Пиками продаж кондитерской продукции можно назвать декабрь и февраль - март. Высокая интенсивность продаж отмечается также в октябре - ноябре. Сезонность вполне очевидно связана с праздничными периодами и осенней ностальгией по сладостям в пост - летний период.

Летний спад потребления кондитерской продукции вызван не только переходом покупателей на мороженное и другие заменители (ягоды, фрукты), но и общим снижением потребления продуктов питания – в теплое время года организму нужен меньший объем калорий.

Для выявления потребительских предпочтений и «слабых мест» компании среди целевой аудитории был проведен опрос. Мы разработали бланк анкеты, которая содержала вопросы, разделенные на пять информационных блоков: о социальном статусе респондентов, о товаре, о конкурентах фирмы, о сервисе, о рекламе фирмы.

После обработки и анализа анкет было выявлено, что наиболее часто посещаемой точкой продаж является точка возле станции метро Студенческая. Также было установлено наличие спроса на сытные бабл вафли, а также на торт на основе бабл вафель. По результатам проведенного анкетирования было определено, что основной аудиторией потребителей данного продукта являются школьники и студенты. Основная часть

опрошенных респондентов ответила, что узнала о данном кафе от своих знакомых, а также через рекламу, размещенную в социальных сетях.

В ходе данной работы были выявлены основные конкурентные преимущества исследуемой фирмы, а также определено место фирмы среди основных конкурентов, производящих и реализующих аналогичную продукцию. Сравнение исследуемой фирмы с основными конкурентами приведено в таблице 1. В данной таблице наилучший ранг – 1, наихудший ранг – 4. Таким образом, наилучшая фирма получает наименьший ранг.

Качество продукции и обслуживания каждой фирмы определялось исходя из средней оценки, представленной в специальном сервисе отзывов людей о компаниях города «Фламп» [3].

Степень развитости торговой сети определялась на основе данных о количестве торговых точек каждой фирмы в городе Новосибирске.

Таблица 1

Определение мест фирм по исследуемым критериям

Критерии оценки	**Кафе быстрого питания «Bubble Waffle»**	Основные конкуренты		
		Кафе - пекарня «BubbleWaffle»	Кафе «Вафельница»	Кафе - кулинария «Conveer Вкуса»
1. Ассортимент				
1.1. Вафли	**1**	1	2	2
1.2. Начинки	**3**	1	2	4
1.3. Топпинги	**4**	3	1	2
1.4. Посыпка	**2**	2	1	2
1.5. Доп. виды вафель	**4**	2	1	3
Итого сумма рангов и общий ранг по ассортименту	**14 (4 место)**	9 (2 место)	7 (1 место)	13 (3 место)
2. Цена вафли	**1**	2	3	4
3. Качество продукции и обслуживания	**4**	3	2	1
4. Степень развитости торговой сети	**1**	3	2	3
Итого количество баллов	**10**	10	8	11
Место фирмы в сравнении с конкурентами	**2**	2	1	3

По данной сравнительной таблице видно, что исследуемая фирма занимает второе место в сравнении с основными конкурентами, производящими и реализующими аналогичную продукцию в г. Новосибирске.

По итогам проведенного анкетирования, анализа динамики потребления мучных кондитерских изделий, а также изучения товарного ассортимента основных конкурентов исследуемой фирмы была сформирована маркетинговая стратегия кафе быстрого питания «Bubble Waffle» раскрывающая товарную, ценовую и коммуникационную политику данной фирмы.

Товарная политика выражается в следующих мероприятиях:

- в качестве расширения ассортимента исследуемой фирмы предлагается продажа сытных бабл вафель, в которых начинками будет являться бекон, ветчина и сыр и другие начинки, а также продажа торта с различными начинками на основе бабл вафель. Торт на основе бабл вафель будет представлять собой вафли, уложенные в несколько слоев, между которыми будет добавлен крем, который также можно будет выбрать из представленного меню. В каждую вафлю можно будет добавить любую начинку, имеющуюся в ассортименте фирмы.

- так как время приготовления одной вафли занимает от 20 до 30 минут, в качестве дополнительной услуги клиентам необходимо предоставить возможность заказать по телефону приготовление бабл вафли, чтобы не ждать приготовления данного продукта в точке продаж, а прийти в назначенное время за уже готовой вафлей.

Ценовая политика предусматривает следующие шаги:

- цены исследуемой фирмы на бабл вафли в настоящее время являются конкурентоспособными, в связи с чем изменение ценовой политики на текущий ассортимент в краткосрочной перспективе не является необходимым. Однако ввиду высокого спроса потребителей на новые виды вафель, необходимо сформировать ценовую стратегию в отношении торта на основе бабл вафель, а также сытных бабл вафель.

В отношении новых ассортиментных позиций фирмы необходимо принять ценовую стратегию проникновения на рынок, заключающуюся в первоначальном установлении низких цен на товар с дальнейшим их постепенным повышением. Рекомендуемая стратегия в данной ситуации является наиболее приемлемой, так как применяется для товаров широкого потребления и рассчитана на массового потребителя.

- в качестве мер по регулированию цен необходимо использовать дискриминационное ценообразование с учетом времени – цены на бабл вафли необходимо изменять сторону уменьшения в летний период, когда наблюдается спад продаж кондитерских изделий.

Разработанная коммуникационная политика для исследуемой фирмы заключается в следующем:

- так как достаточно большая часть потребителей узнала о кафе «Bubble Waffle» посредством Интернета из социальных сетей, рекламная политика должна быть, прежде всего, ориентирована на распространение рекламы через наиболее популярные в настоящее время социальные сети - «Instagram» и «Вконтакте».

- рекомендуется проведение рекламной политики в качестве изображения наиболее популярных вафель на упаковке продаваемых продуктов. Упаковка, одновременно являющаяся рекламой наиболее часто покупаемых вафель, будет стимулировать спрос потребителей на данные виды продукции. Логотип фирмы целесообразно расположить на

упаковке в местах, не закрывающих картинки вафель и установить для него небольшой размер, чтобы он напоминал покупателям о фирме, но не принимал на себя основное внимание на упаковке товара.

Таким образом, проведенное маркетинговое исследование позволило разработать товарную, ценовую, а также коммуникационную политику кафе быстрого питания «Bubble Waffle». Все предложенные мероприятия позволят увеличить продажи бабл вафель в кафе быстрого питания «Bubble Waffle», а также позволят повысить конкурентоспособность фирмы на рынке г. Новосибирска.

Список использованной литературы:

1. Маркетинг: Учебное пособие / Под ред. проф. И.М. Синяевой. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 384 с.
2. Российский рынок кондитерских изделий 2015. – РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // marketing.rbc.ru / research / 562949996266256.shtml (дата обращения: 25.11.2016).
3. Фламп – сервис отзывов людей о компаниях города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // novosibirsk.flamp.ru (дата обращения: 27.11.2016).

© Р.В. Беккер, О.Р. Окрестина, 2016

УДК 001.895 (043)

Борисова Татьяна Александровна,
Доцент кафедры «Экономика и управление на предприятиях малого и среднего бизнеса»,
Кандидат экономических наук,
ФБГОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),
г. Москва, Российская Федерация
E - mail: km@mgutm.ru

КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА В ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Сложность перехода машиностроения на инновационный путь развития состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество необходимо в исторически короткое время решать одновременно две задачи: модернизацию самого машиностроения и техническое перевооружение других отраслей экономики[38]. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[1,2,3,4,5]. Необходимо отдавать себе отчет, что наши потенциальные конкуренты без всяких сомнений продвигаются к созданию постиндустриального общества, в полном смысле этого слова,

концентрируя для этого колоссальные ресурсы на высокотехнологичных направлениях. Мы же пока в этом вопросе серьезно отстаем. Нам необходимо преодолевать отставание от мирового уровня, с одновременным формированием и распространением наиболее эффективных инновационных технологий завтрашнего дня. России предстоит реализовать на практике широкомасштабный экономический маневр, чтобы в кратчайшие сроки развить до высокотехнологичного уровня отрасль, находящуюся в настоящее время в состоянии, отстающем от развитых стран на 20 - 30 лет. Очевидно, что для этого необходимо обеспечить опережающие темпы развития[37]. Комбинирование – одна из форм обобществления производства, заключающаяся в технологическом сочетании взаимосвязанных разнородных производств одной или нескольких различных отраслей промышленности в рамках одного предприятия – комбината[36]. Признаками комбинирования являются: объединение разнородных производств; пропорциональность между ними; технико–экономическое единство между этими производствами; производственное единство, заключающее в том, что все части комбината чаще всего располагаются на одной территории и связаны между собой общими коммуникациями; единое энергетическое хозяйство и общие вспомогательные и обслуживающие производства[35]. Технико - экономическое единство выражается в том, что все производства комбината соответствуют по качеству, номенклатуре и количеству выпускаемой продукции, продукты одного производства служат сырьем, полуфабрикатами или топливом для других производств. И это единство обеспечивается во многом централизацией управления комбинатом в сочетании с расширением самостоятельности и ответственности его отдельных производств и служб[34]. Предпосылками развития комбинирования в промышленности являются: специализация производства и его концентрация, высокий уровень развития науки и техники. Как правило, входящие в состав комбинатов производства – это крупные специализированные подразделения. Развитие научно – технического прогресса делает технически возможным и экономически выгодным использование большого числа отходов производства, более полное извлечение из продуктов его полезных веществ, тем самым создавая возможности для дальнейшего развития комбинированных производств на основе комплексного использования сырья и отходов производства[33]. В зависимости от характера производств, технологии и объединения в производственном процессе отдельных стадий переработки сырья и материалов комбинирование в промышленности выступает в трех основных формах[32]: последовательная переработка сырья вплоть до получения готовой продукции; использование отходов производства для выработки других видов продукции; комплексная переработка сырья (выработка из одного вида сырья различных видов продукции)[31]. Существуют также понятия вертикального, горизонтального и смешанного комбинирования: вертикальное комбинирование имеет место в том случае, когда осуществляется последовательная переработка сырья и полуфабрикат или готовую продукцию; горизонтальное – предполагает комплексную переработку сырья; смешанное комбинирование – когда из одного вида сырья, последовательно перерабатывая его, получают основные полуфабрикаты или готовые изделия, а из образовавшихся отходов – побочные полуфабрикаты или готовые продукты[30]. Уровень комбинирования в отрасли, на предприятии определяется рядом показателей. Среди них: удельный вес продукции (в действующих ценах), выпускаемой комбинатами, в общем объеме выпуска продукции

отраслью, промышленностью; удельный вес сырья, полуфабрикатов, перерабатываемых в последующий продукт на месте их получения, в общем количестве тех же видов сырья и полуфабрикатов, произведенных на комбинате[5]; доля побочной продукции, полученной в результате межотраслевого и внутриотраслевого комбинирования, в общем выпуске продукции комбинатом (коэффициент комбинирования)[29]; количество стадий и отраслей производства, охватываемых комбинатом; количество рабочих, занятых на комбинированных производствах; доля основных фондов, находящихся в комбинированных производствах, в общей стоимости основных фондов отрасли, подотрасли, промышленности; количество перерабатываемого в комбинированных производствах сырья, его стоимость; процент извлечения полезных компонентов из сырья, применяемого в отрасли, на комбинате и др.[28]. Комбинирование – экономически эффективная форма общественной организации производства. Его экономическая эффективность обусловлена рациональным использованием орудий труда, рабочей силы[27]. Более интенсивному использованию орудий труда в комбинированных производствах способствуют, в первую очередь, высокий уровень непрерывности производственных процессов (химическая промышленность и др.)[26]. Часть оборудования используется на комбинатах для производства нескольких видов продуктов. Например, сушка, обезвоживание, дробление, сортировка, смешение различных видов сырья производятся одновременно при извлечении из него нескольких полезных компонентов. При раздельном извлечении из сырья каждого компонента потребовались бы дополнительное оборудование и повторение процесса производства[25]. Развитие комбинирования способствует наиболее рациональному использованию живого труда, росту производительности труда. Это обусловлено тем, что на комбинированных предприятиях определенная часть рабочих производит несколько продуктов, а не один; комплексное использование сырья, отходов производства и вторичных ресурсов позволяют относительно сократить количество занятых в добывающих отраслях промышленности[6]. Кроме того, высокий уровень автоматизации производства на комбинатах, использование мощных орудий труда позволяют повышать производительность труда[24]. В результате лучшего использования живого и овеществленного труда, снижение материалоемкости и капиталоемкости производства комбинирование производства способствует снижению себестоимости продукции[23]. Поскольку в комбинированных производствах перерывы между отдельными стадиями производства сокращаются, то и длительность производственного цикла в них минимальная. Это, в свою очередь, способствует сокращению производственных запасов сырья и полуфабрикатов, а следовательно, ускорению оборачиваемости оборотных средств[22]. Концентрация производства создает возможности для более эффективного использования высокопроизводительной техники и неуклонного роста производительности общественного труда. В то же время высокий уровень концентрации не всегда отражает высокую экономическую эффективность производства[21]. Между показателями концентрации производства и его экономическими показателями нет прямой связи. Если предприятие характеризуется большими размерами, а их структура и масштабы выпуска продукции не являются оптимальными для данной отрасли, то уровень концентрации не может служить показателем эффективность производства[20]. При планировании концентрации производства указывается необходимость сосредоточить изготовление однородной продукции или выполнения

аналогичных работ на предприятиях оптимальных размеров[19]. В условиях рыночной экономики российской промышленности, которая была основана на принципах концентрации, пришлось тяжело, потому что они не могли быстро перестроится на выпуск новой продукции, снижать объемы производства в соответствии со спросом[7]. Постепенно прошла дифференциация крупных предприятий, создание малых предприятий, способных быстро перестраиваться на выпуск новых изделий, осваивать и производить новую технику, решать вопрос занятости населения[18]. Темпы создания таких универсальных предприятий малы, много бюрократических преград, но эту работу все равно надо проводить. Также надо оказывать помощь крупным предприятиям, способным к концентрации, в различных отраслях, чтобы экономика окончательно встала на ноги[17]. Для совершенствования внутрипроизводственного управления изготовлением конструктивно и технологически однородной продукции следует проводить разукрупнение чрезмерно больших предприятий, создавать дочерние фирмы[16]. Экономика любого государства состоит из множества отраслей: промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства, связи, торговли и других. Но ее основой, фундаментом является все же промышленность[15]. Промышленность является ведущей отраслью экономики по следующим причинам: развитие промышленности, особенно таких отраслей, как электроэнергетика, машиностроение и химическая, является основой для ускорения научно - технического прогресса во всем народном хозяйстве[14]; промышленность, особенно машиностроение, является фундаментом всей экономики, основой для расширенного воспроизводства и экономического развития всех отраслей национальной экономики[13]; обороноспособность государства в значительной мере определяется уровнем развития промышленности[12]; от развития легкой и пищевой промышленности зависит обеспеченность граждан страны товарами народного потребления[11]. Современная промышленность состоит из множества самостоятельных отраслей производства, каждая из которых включает большую группу родственных предприятий и производственных объединений[8]. Возникновение все новых и новых отраслей промышленности – это постоянный процесс, обусловленный развитием общественного разделения труда. В отраслевой структуре промышленности отражается уровень индустриального развития страны, ее экономической самостоятельности, степень технической оснащенности промышленности и ведущая роль этой отрасли в экономике в целом[10]. Несмотря на достаточно высокий уровень развития промышленности в нашей стране практически в каждой из отраслей имеются существенные проблемы, требующие немедленного решения. Проведение предложенных мероприятий поможет совершенствованию отраслевой структуры промышленного комплекса, повышению конкурентоспособности экономики и экономической безопасности государства в целом[9].

Список использованной литературы

1. Долгова В.Н. Отраслевые особенности машиностроительных производств. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

2. Женжебир В.Н. Проблемы российской торговли машинами и оборудованием. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

3. Козловских Л.А., Гурцкая О.К. Социально - экономическое развитие Пермского края в контексте реализации кластерной политики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

4. Медведев В.М. Особенности автоматизации работ на многопозиционном сборочном оборудовании. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

5. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов давлением

6. Филатов В.В. Промышленная политика и направления реструктуризации машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

7. Алексеев А.Е. Кадровое обеспечение многоотраслевого машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

8. Борисова Т.А. Отраслевая структура и факторы размещения машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

9. Долгова В.Н. Кооперирование производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

10. Женжебир В.Н. Отраслевая структура комплекса машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

11. Козловских Л.А. Территориальная структура машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

12. Пшава Т.С. Планирование концентрации производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

13. Фадеев А.С. Производство электронного и оптического оборудования в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

14. Филатов В.В. Многофакторный анализ как инструмент формирования стратегии предприятий машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

15. Шестов А.В. Производственный состав и технологические процессы на предприятиях промышленного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

16. Борисова Т.А. Основные направления совершенствования отраслевой структуры машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

17. Долгова В.Н. Факторы развития и размещения предприятий машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

18. Женжебир В.Н. Внешнеторговый оборот продукции отечественного машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

19. Козловских Л.А. Территориальные промышленные кластеры машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

20. Фадеев А.С. Перспективы развития энергетического машиностроения промышленного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

21. Медведев В.М. Гибкое автоматизированное производство в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

22. Филатов В.В. Формирование стратегии развития промышленных предприятий машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

23. Филатов В.В. Изучение структурных отраслевых сдвигов в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

24. Женжебир В.Н. Перспективы производства машин и оборудования машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

25. Женжебир В.Н. Типы организации производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

26. Женжебир В.Н. Тенденции и перспективы развития машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

27. Женжебир В.Н. Проблемы торговли машинами и оборудованием. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

28. Медведев В.М. Перспективы развития автоматизации сборки на многопозиционном оборудовании предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

29. Медведев В.М. Общая характеристика рынка машиностроительной продукции РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

30. Медведев В.М. Технологические процессы в литейном производстве на предприятиях машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

31. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при сварке, резке и пайке металлов. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

32. Фадеев А.С. Виды производства и организационные формы работы предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

33. Фадеев А.С. Управление процессом сборки и последовательностью автоматического соединения деталей на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

34. Фадеев А.С. Технологические процессы на предприятиях машиностроительного комплекса при сборочном производстве. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

35. Филатов В.В. Программа развития машиностроительного комплекса в условиях рыночной экономики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

36. Филатов В.В. Производственная статистика и темпы развития отраслей в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

37. Филатов В.В. Основные направления технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

38. Филатов В.В. Факторы, способствующие совершенствованию отраслевой структуры машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

© Борисова Т.А., 2016

УДК 330

Борисова Наталья Николаевна
студент 4 курса РБ - 13
ФТИ, СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ
e - mail: natashkaborisova2015@mail.ru
Евсеев Прокопий Владимирович
научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М.К. Аммосова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

В настоящее время развитие инновационной деятельности играет важную роль в социально - экономической системы Республики Саха (Якутия). Она является самым крупным по площади регионом в Российской Федерации, занимая пятую часть всей территории страны. Республика обладает высоким уровнем человеческих ресурсов и активностью в промышленности, малого бизнеса и науки. Поэтому развитие инновационной деятельности в республике играет большую роль в его дальнейшем развитии. В последние годы, развития инновации в республике стоит на активном уровне, за счет таких организаций как «Технопарк Якутия», венчурная компания «Якутия», «Бизнес - инкубатор Республики Саха (Якутия)» Арктический инновационный центр Северо - Восточного федерального университета и др. Основными проблемами на сегодняшний день являются низкий уровень безработных, нехватка производственных площадей, финансирование инновационных проектов для предприятий региона и другие. Для устранения проблем роль государственной поддержки повышается. Для развития инновационной деятельности в республике поставлены задачи по увеличению человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологии, инноваций и управления человеческими ресурсами как ключевого фактора по построению инновационной экономики. Ниже приведен уровень инновационной активности организаций в республике за последние годы.

Таблица 1. УРОВЕНЬ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Число организаций, занимающихся инновационной деятельностью всего, единиц	**27**	**19**	**18**	**28**	**29**	**27**	**37**	**37**
в процентах от общего числа обследованных организаций	6,6	5,1	4,6	7,4	8,1	6,7	7,9	8,5
в том числе: число организаций, занимавшихся технологическими инновациями, единиц	27	19	12	20	22	31	32	31
в процентах от общего числа обследованных организаций	6,6	5,1	3,1	5,3	6,2	5,2	6,8	7,1
число организаций, занимавшихся маркетинговыми инновациями, единиц	…	…	3	8	5	6	6	5
в процентах от общего числа обследованных организаций	…	…	0,8	2,1	1,4	1,5	1,3	1,1
число организаций, занимавшихся организационными инновациями, единиц	…	…	11	15	7	9	10	10
в процентах от общего числа обследованных организаций	…	…	2,8	4,0	2,0	2,2	2,1	2,3

Из таблицы можем сделать вывод, что рост организаций занимающихся инновационной деятельностью повышается год за годом. Таким образом, я хочу сказать, что в целях дальнейшего развития инновации в Республике Саха(Якутия) необходимо уделять внимание следующему: - устранению нехватки бюджета - проводить инновационные проекты, в том числе их внедрения - полный контроль над реализацией инновационного проекта - обеспечить организации (предприятии) квалифицированными персоналами и др.

Хочу сказать, для обеспечения высоких темпов развития инновационной деятельности, что внесет свой вклад в удвоение ВРП, повышение уровня жизни населения, устойчивости экономического роста, необходимо развитие именно этой составляющей инновационной инфраструктуры региона в целом.

Список использованной литературы:

1. Финансирование инновационной деятельности в Республике Саха (Якутия). Публикация в журнале «Молодой ученый» http: // moluch.ru

2. Статья - Журнал Проблемы современной экономики http: // m - economy.ru 3. Интернет ресурс статистический ежегодник РС(Я) http: // sakha.gks.ru

© Н.Н. Борисова, 2016

УДК 330.322(368)

Борисова С.П.
к. пед.н., доцент,
Борисов В.И.
студент 3 курса,
Таликина М.Е.
старший преподаватель
Самарский национальный исследовательский
университет имени академика С.П. Королева
(Самарский университет)
г. Самара, РФ

СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА ОТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ НА ОСНОВНЫХ СТАДИЯХ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности большое значение имеет всесторонний анализ показателей инвестиционного проекта, в том числе выявление рисков влияющих на его реализацию и эффективность [2]. В связи с этим важным является организация страховой защиты реальных инвестиций от инвестиционных рисков.

Инвестиционные риски возникают в связи с возможностью неполного получения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в данном случае являются имущественные интересы инвестора, т.е. лица, осуществляющего вложение своих средств. Инвестиционные риски можно классифицировать в зависимости от способа привлечения средств и особенностей реализации проекта. В общем случае можно выделить следующие риски: кредитные; риски, возникающие на первой стадии инвестиционного проекта; риски, связанные со второй стадией инвестиционного проекта; страховые [1].

Инвестиционные риски имеют достаточно сложную структуру, так как каждая из перечисленных выше составляющих данной группы сама по себе неоднородна. Этапы осуществления инвестиционного процесса предполагают его разработку и реализацию.

Реализация проекта происходит в две стадии: на первой стадии средства инвестируются в активы, строительство объектов или закупку оборотных фондов; на второй стадии вложенные средства возвращаются, и проект начинает приносить прибыль.

На первой стадии реализации проекта возникают риски, связанные с возможным незавершением проектировочной или строительно - монтажной части проекта, а также выявлением дефектов после приемки объектов в эксплуатацию.

Среди комплекса общих рисков, присущих первой стадии реализации инвестиционного проекта, можно выделить: риск выявления технических ошибок в проекте; риски, возникающие вследствие неправильного оформления юридических прав: собственности или аренды на земельный участок и объекты недвижимости, а также разрешения на строительство; риск превышения сметы вследствие удорожания стоимости строительства.

На второй стадии реализации инвестиционного проекта должна быть обеспечена его окупаемость. Эта стадия связана с обычной торговой или производственной деятельностью и в связи с этим подвержена комплексу неблагоприятных воздействий, которые носят название предпринимательских рисков.

Принято различать внутренние и внешние предпринимательские риски. Внешние предпринимательские риски связаны с нанесением убытков и неполучением предпринимателем ожидаемой прибыли вследствие нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или по другим не зависящим от него обстоятельствам. Внутренние предпринимательские риски зависят от способности предпринимателя организовать производство и сбыт продукции. На них влияют: себестоимость, качество и надежность продукции, условия сбыта, уровень менеджмента, реклама, организация послепродажного сервиса, наличие оборотных средств, клиентура и др. Страховые компании и финансовые институты не предоставляют предпринимателям (за отдельными исключениями) гарантий компенсации убытков от внутренних рисков, поскольку они подвержены воздействию многих субъективных факторов [3].

Ущерб от предпринимательских рисков может быть прямым и косвенным. Прямой ущерб — это потери основных и оборотных фондов, физический ущерб персоналу, физический и имущественный ущерб третьим лицам (населению и организациям). Косвенный ущерб — это неполучение дохода (упущенная выгода) вследствие перерыва в хозяйственной деятельности по различным причинам. Если предпринимательская деятельность связана с проведением торговых операций, то она подвержена комплексу коммерческих рисков, а если осуществляется на территории зарубежных стран — комплексу страновых рисков.

Таким образом, возникает необходимость определения основных условий страхования инвестиционных рисков на первой и второй стадиях инвестиционного проекта, а также разработки конкретной методики страхования инвестиционных рисков и проведения оценки стоимости страховой защиты.

Список использованной литературы

1. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М.: ИНФРА - М, 1998. – 225 с.

2. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. М.: изд. БЕК, 1999. – 235 с.

3. Русакова О. И. Страхование предпринимательских рисков: учеб. пособие / О. И. Русакова, Е. В. Андреева, М. Н. Евсевлеева ; М - во образования РФ ; ИГЭА. - Иркутск: Изд - во ИГЭА, 2001. - 89 с.

© Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е., 2016

УДК 330.1

Боронина Татьяна Сергеевна
Студентка 3 курса, профиль «Экономика»
ШИ (ф) ЮРГПУ НПИ им.М.И.Платова
Архипова Наталья Юрьевна
канд.соц.наук, доцент ШИ(ф) ЮРГПУ НПИ
г. Шахты, РФ

ВГЛУБЬ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД

В статье рассматриваются сущность и признаки финансовых пирамид, анализируется сетевой бизнес и финансовые пирамиды в интернете в настоящее время.

Несмотря на то, что история экономических структур, характеризуемых в качестве финансовых пирамид, насчитывает не одну сотню лет, определение данного явления вызывает споры как в научной, так и юридической сфере.

В «Большом экономическом словаре» говорится, что пирамида – это «способ незаконного обогащения, используемый финансовыми компаниями».

Построение бизнеса в форме пирамиды предполагает вовлечение все более широких слоев инвесторов, которые обеспечивают стабильность и доходность системы. Схема финансовой пирамиды достаточно проста: новые вкладчики обеспечивают доходность вложений предыдущих инвесторов. Чем выше уровень вхождения, тем большая вероятность извлечения прибыли. Почти нулевые шансы получить деньги у тех, кто находится в основании пирамиды, а их, как это очевидно, большинство. Пирамидальное инвестирование не всегда является мошеннической схемой, но оно всегда уязвимо. Даже небольшой сбой в работе системы может привести к ее краху.

Говоря о пирамидальном бизнесе, следует отметить, что он может быть очень разнообразным, и сразу распознать аферу бывает очень непросто. Первым важнейшим признаком финансовых пирамид является отсутствие уставного капитала. Все выплаты дивидендов происходят за счет привлечения новых вкладчиков. Обычно у таких организаций нет никаких лицензий на осуществление финансовых операций. Они предлагают к продаже не привычные финансовые продукты, а некие собственные изобретения: акции, договоры займа. Также приметой пирамидальной схемы является пункт в договоре о том, что в случае краха фирмы вкладчик не получает ничего и не имеет права предъявлять претензии.

Важный признак финансовых пирамид – это особая рекламная активность. Таким фирмам нужен очень быстрый рост вкладов, чтобы люди не успевали начать требовать

дивиденды, и в то же время, чтобы быстро формировался большой объем средств. Этим целям служит массированная реклама финансовых пирамид, которая имеет свою специфику. Такие рекламные кампании апеллируют к эмоциям человека; они стараются усыпить его рациональную часть и призывают совершить действие, не раздумывая. Рекламные коммуникации обычно строятся вокруг какой - то персоны, часто привлекаются звезды и авторитетные личности. Очень редко можно узнать реальных руководителей пирамиды.

С апреля 2016 года, согласно федеральному законодательству, созданием финансовой пирамиды в России считается "деятельность по привлечению денежных средств или иного имущества физических лиц или юридических лиц в крупном размере, при которой выплата дохода лицам, чьи денежные средства привлечены ранее, осуществляются за счет привлеченных денежных средств иных лиц при отсутствии инвестиционной или иной законной предпринимательской деятельности и за такую деятельность уставлена ответственность.

Наши финансовые пирамиды 90 - х, конечно, не были новым изобретением. Мировую экономику до этого уже неоднократно потрясали громкие обрушения компаний и разорения граждан. Первая финансовая пирамида была основана в 1717 году во Франции. Известный в то время финансист Джон Ло предложил регенту Франции заменить монеты на бумажные банковские билеты и ввести новый способ расчета, учредив банк, который бы принимал новую валюту. Банк был учрежден и очень быстро стал популярен среди народа. Немного позже банк Джона Ло получает статус «Королевского», что только способствует росту доверия населения Франции к этому банку. Банк выпустил 200 тысяч акций, которые были моментально раскуплены. Однако, в конце 1720 года акции стали стремительно падать и в итоге обесценились. Франция понесла огромные убытки, люди, покупавшие акции, были обмануты.

Одну из крупнейших пирамид - долгожителей создал в США Б. Мэдофф. Его компания считалась успешным инвестиционным проектом, сюда приносили деньги очень известные люди и многие крупные банки мира. В течение 20 лет Мэдоффу удавалось балансировать, выдавая проценты за счет постоянного привлечения инвестиций. Все закончилось неожиданно, после того как сыновья финансиста рассказали о сути предприятия их отца. В частном разговоре он им рассказал о секрете своего успеха, а они донесли на него в полицию. Мэдофф долго находился под следствием, и в возрасте 71 года был осужден на заключение сроком в 150 лет.

Родоначальником пирамидальных построений в современной России стал Мавроди Сергей Пантелеевич. В царской России были незначительные финансовые пирамиды в виде касс взаимной поддержки и мифических инвестиционных проектов, однако большого размаха они не достигли. В СССР не было возможности частных инвестиций, и поэтому о таких аферах не могло быть и речи. Финансовые пирамиды в России расцвели в период перестройки.

Самыми известными и крупными пирамидами, кроме МММ, стали компании «Хопер - инвест», «Властилина», «Чара - банк», банк «Русский Дом Селенга», «Тибет». От их деятельности пострадали десятки миллионов граждан. Опыт 90 - х годов с громкими обрушениями пирамид, судебными разбирательствами и поиском виновников по всему миру на некоторое время снизил рост таких схем. Но с 2010 - х годов начинается новый

виток в истории пирамид, которые расцветают благодаря интернету и выдумке предпринимателей.

Причиной того, что финансовые пирамиды в интернете стали столь популярны, является возможность для создателей сохранять свою анонимность. В Сети есть немало инструментов для перечисления денег, которые слабо отслеживаются регулирующими органами. Этим и пользуются мошенники. Инвестиционные программы с очень высокими рисками сегодня предлагают в интернете вложить деньги в некие доходные программы. Также в сети сегодня можно встретить и традиционные модели пирамид, их называют скамами (от слова обман). Такая инвестиционная пирамида рассчитаны на доверчивость людей, которые ничего не проверят и перечислят деньги. Есть модели, которые маскируются под игры, в которых предусмотрена продажа каких - то атрибутов игры.

Самыми известными интернет - пирамидами на сегодняшний день являются игры «Семь кошельков», NewPro и MoneyTrain, виртуальная биржа «StockGeneration», организованная печально известным С. Мавроди, платежные системы PerfectMoney и LibertyReserve, инвестиционная пирамида WholeWorld и многие другие.

Для привлечения вкладчиков пирамиды стали конспирироваться под сетевой бизнес. Между пирамидами и сетями есть немало схожих черт, однако есть и различия. МЛМ - бизнес всегда продает реальный продукт. Он может быть разного качества, но все, же находит своего покупателя. Здесь не требуют слишком большого вступительного взноса. Могут предложить купить стартовый пакет продукции - тогда его цена должна быть обоснованной и обычно льготной для новичков. Сетевая компания имеет реальный адрес, без проблем показывает учредительные документы, обычно не скрывает своих первых лиц. Доход в МЛМ - бизнесе зависит от усилий и активности продавца в продажах, а не только от количества привлеченных людей.

Что же влечет людей вглубь финансовых пирамид, несмотря на богатый и печальный опыт? Участие населения в финансовых пирамидах можно объяснить рядом причин.

С экономической точки зрения, нестабильное положение в экономике, побуждает людей искать дополнительные способы заработка. Сопровождается это ограниченной осведомленностью населения о ходе инвестиционных проектов и недостаточной финансовой грамотностью.

Кроме того, у некоторой части населения существует недоверие к традиционным механизмам формирования пассивной части дохода населения, и как следствие, стремление участвовать в альтернативных финансовых структурах.

К психологическим факторам можно отнести жажду быстрого обогащения, переоценку своих шансов, отсутствие самоконтроля, эмоциональную неустойчивость, необоснованный оптимизм и др.

Социологи отмечают, что под воздействием разных факторов (в том числе под воздействием эффектов толпообразования) схемы поведения людей могут переключаться, и тогда они начинают действовать нерационально – непоследовательно, вопреки собственным интересам и предпочтениям. Поведение массовых скоплений (толпы) легче программировать с помощью СМИ (важная часть которых – реклама) и других способов воздействия.

Финансовые пирамиды являются чрезвычайно распространенным по всему миру явлением, приносящим огромные убытки вкладчикам. Однако, проблема финансовых

пирамид должна решаться не только на государственном и законодательном уровне, но и на уровне каждого человека.

Список использованной литературы:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 5 - е изд. доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 2002. С. 677.

2. Аникин А.В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко //: М. ЗАО "Олимп - Бизнес", 2000.

© Т.С. Боронина , Н.Ю. Архипова, 2016

УДК 336.66

Бушуева Алена Александровна
Студентка М - ПИЭУ - 16
СВФУ
г.Якутск Российская Федерация
E - mail: Bushuevaalena@mail.ru

ОЦЕНКУ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО “ГРАНИТ”

Общество с ограниченной ответственностью «Гранит», создано в августе 2003 г. в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14 - ФЗ от 08.02.98г.

Основной целью Общества является извлечение прибыли посредством хозяйственнойдеятельности.

Цель анализа показателей деятельности –изучение динамики доходов, прибыли.

Для начала рассчитаем коэффициент оборачиваемости и срок погашения дебиторской задолженности. Для этого рассчитаем среднюю величину дебиторской задолженности за три года, ед.измерения – тыс. руб.:

ДЗ=(ДБ(х - 1)+ДБх) / 2

ДЗ=(28956+31525) / 2=44718,5 тыс.руб. за 2013год;

ДЗ=(31525+17371) / 2=40210,5 тыс.руб. за 2014год;

ДЗ=(17371+26432) / 2=30587 тыс.руб. за 2015год.

Далее рассчитаем сам коэффициент оборачиваемости:

КобДЗ=ВР / ДЗ

КобДЗ=100312 / 44718,5=2,24 за 2013 год;

КобДЗ=72930 / 40210,5=1,81 за 2014 год;

КобДЗ=132573 / 30587=4,33 за 2015 год.

Срок погашения дебиторской задолженности:

СрДЗ=360 / КобДЗ

СрДЗ=360 / 2,24=169,71 за 2013 год;

СрДЗ=360 / 1,81=198,89 за 2014 год;
СрДЗ=360 / 4,33=83,14 за 2015 год.
Расчет коэффициента погашения дебиторской задолженности:
Кп=ДЗ / ВР
Кп=44718,5 / 100312=0,44 за 2013 год;
Кп=40210,5 / 72930=0,55 за 2014 год;
Кп=30587 / 132573=0,23 за 2015 год.
Для более лучшего восприятия информации, приведем данные в (табл.1)

Таблица 1 Оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия за 2013 - 2015гг.

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.
Средняя величина	44718,5	40210,5	30587
КобДЗ	2,24	1,81	4,33
СрДЗ	160,71	198,89	83,14
Кп	0,44	0,55	0,23

На 2014 год состояние с дебиторами изменилась: увеличилась оборачиваемость на 0,43, так же снизилась сумма дебиторской задолженности на 4508 тыс.руб. Период погашения увеличился на 38,19 дней за счет снижения дебиторской задолженности и процент неоплаченной продукции (+0,11).

На 2015 год средняя величина дебиторской задолженности снизилась на 9623,5 тыс.руб. Коэффициент оборачиваемости увеличился на 2,52. Стоит отметить, что период погашения снизился на 0,32. На основании проделанного анализа, можно сказать, что состояние с дебиторами улучшилось за три года.

Рассмортим показатели оборачиваемости кредиторской задолженности (табл.2)
Для начала рассчитаем среднюю кредиторскую задолженность:
Скз=(50046+78081) / 2=89086,5 тыс.руб. за 2013год;
Скз=(78081+27934) / 2=92048 тыс.руб. за 2014год;
Скз=(27934+48860) / 2=52364 тыс.руб. за 2015год.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:
КобКЗ=100312 / 89086,5=1,12 тыс.руб. за 2013год;
КобКЗ= 72930 / 92048=0,79 тыс.руб. за 2014год;
КобКЗ=132573 / 52364=2,53 тыс.руб. за 2015год.
Срок погашения кредиторской задолженности:
СрКЗ=360 / 1,12=321,42 дней за 2013год;
СрКЗ=360 / 0,79=455,69 дней за 2014год;
СрКЗ=360 / 2,53=142.29 дней за 2015год.

Таблица 2 Оборачиваемость кредиторской задолженности предприятия за 2013 - 2015гг.

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.
Средняя величина	89086,5	92048	52364
КобКЗ	1,12	0,79	2,53
СрКЗ	321,42	455,69	142,29

В 2014году величина кредиторской задолженности увеличилась на 2961,5 тыс.руб., а в 2013 году уменшилась на 39684 тыс.руб.

За все три года можно проследить рост показателя коэффициента оборачиваемости. В 2013 году он снизился на 0,33 % , а на 2014 вырос на 1,74 % .

Положительным фактором является снижение срока погашения. К 2015 году показатель снизился на 313,4 дней. Это означает, что предприятие выплатило значительную часть своей задолженности в течение трех лет.

Рассмотрим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в таб.3

Для этого стоит рассчитать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности:

Ксдк=44718,5 / 89086,5=0,502 за 2013год;

Ксдк=40210,5 / 92048=0,437 за 2014год;

Ксдк=30587 / 52364=0,584 за 2015год.

Таблица 3 Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

Год	2013год	2014год	2015год	Всего
Общая сумма дебиторской задолженности	44718,5	40210,5	30587	115516
Общая сумма кредиторской задолженности	89086,5	92048	52364	233498,5
Соотношение Дебиторской и кредиторской задолженности	0,502	0,437	0,584	1,523

Из данных таблицы 3 видно, что в 2015 году по сравнению с 2013 годом соотношение дебеторской задолженности с кредиторской увеличилось и составила 0,584.

Так же не стоит упускать из виду, что дебиторская задолженность тоже увеличилась на 14131,5тыс.руб. на отчетную дату. Это означает , что в 2015году, должники не выплатили организации значительную часть от всей суммы задолженности.

Согласно признакам «хорошего» баланса, размер дебиторской и кредиторской задолженности должны быть равны, можно сказать, что в данном случае такая ситуация говорит о плохом состоянии расчетов в основном с дебиторами и кредиторами.

Соотношение является нерациональным, так как кредиторская задолженность должна не более чем на 10 % превышать дебиторскую. Поэтому необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Использованна литература

1. Бычкова, С.М., Аудит расчетов с поставщиками, покупателями, дебиторами и кредиторами [Текст] / С.М.Бычкова, Т.Ю.Фоимна // Аудиторские ведомости. - 2012. - №9.

2. Лемещенко, Г.Л., Отражение дебиторской задолженности в финансовой отчетности [Текст] / Г.Л.Лемещенко, Е.Ю.Тарасова / Аудиторские ведомости. - 2012. - №11.

3. Лебедев, О.Т Бухгалтерский учет в организациях [Текст] / О.Т.Лебедев, А.Р.Каньковская / - М.: Галактика, 2006.

© А.А. Бушуева, 2016

УДК 65.06

Варламова Варвара Николаевна
студентка 4 курса ФТ - 13 - 2
Физико - технического института
СВФУ им. М.К. Аммосова, г. Якутск, РФ
Эл. почта: varya.varlamova.2017@mail.ru

РОЛЬ РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ. СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВА И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ РФ

Российская Федерация - крупнейшая экономика в мире. Россия не так давно утвердилась на мировом рынке, как одна из ведущих держав. Она играет одну из ключевых ролей в обеспечении международной энергобезопасности.

Россия всегда была одним из ведущих энергетических государств. В мировом производстве топлива и энергии на ее долю приходится 23 % добываемого газа, около 10 % нефти, почти 6 % угля и 6 % электроэнергии. Есть полная уверенность, что роль российских топливно - энергетических ресурсов в формировании устойчивого энергоснабжения сохранится и в XXI веке.

Но структура экономики России в 90 - е гг. менялась в противоположном мировым тенденциям направлении. Удельный вес сырьевой продукции, в том числе энергоресурсов, в структуре мирового ВВП постоянно снижается. В развитых странах прирост ВВП приходится, главным образом, на обрабатывающую промышленность и сферу услуг. В России же на долю ТЭК приходится около 30 % объема промышленного производства, 32 % доходов консолидированного и 54 % федерального бюджета, 54 % экспорта, около 45 % валютных поступлений. [2]

Сейчас мы занимаем ведущее место лишь по ресурсному потенциалу и производству первичных энергоресурсов: 1 - е место по добыче газа, 2 - е - по нефти, 4 - е - по электроэнергии, 6 - е - по добыче угля.

Россия постоянно наращивает добычу нефти и газа, увеличивает долю своих энергоносителей на мировом рынке. Тем самым она вносит существенный вклад в сдерживание цен и решение энергетических проблем в мире в целом.

В соответствии с принятой Энергетической стратегией страны на период до 2020 г. предусматривается существенное наращивание производства всех видов энергоресурсов. В предстоящем двадцатилетии внутреннее потребление первичных энергоресурсов увеличится до 1145 - 1270 млн. т у. т. Внешний спрос на российские энергоресурсы также вырастет и составит к 2020 г. до 855 млн. т у. т., в том числе на нефть - до 309 млн. т, на газ - до 245 млрд. куб. м. Внутренний спрос и прогнозируемые объемы экспорта должны обеспечиваться ростом производства. Стратегией предусмотрено увеличение производства первичных энергоресурсов к 2020 г. до 2040 млн. т у. т.

Для стран СНГ Россия является главным поставщиком энергоресурсов. Основные потребители: Украина (по крайной не мере до 2014 года), Белоруссия, Казахстан и Молдавия. Хотя на пути устойчивого сотрудничества имеются серьезные препятствия, есть и предпосылки для объединения СНГ в единое экономическое пространство:

- продолжается транзит российских углеводородов через территории стран СНГ, а казахстанской, азербайджанской и туркменской нефти и среднеазиатского газа - по России;
- электроэнергетические системы функционируют в параллельном режиме;

- действуют совместные предприятия (в частности - в газовой отрасли) с Казахстаном, Украиной, Белоруссией;

- совместно с Казахстаном осваиваются нефтегазовые месторождения Каспия;

- действуют долгосрочные соглашения о сотрудничестве в газовой сфере с Белоруссией, Казахстаном и Украиной, с Казахстаном - о транзите нефти. Готовится к подписанию ряд других соглашений.

Стратегия предусматривает сохранение в поставках доли стран СНГ в 18 - 19 % . По плану поставки энергоресурсов в страны СНГ составят к 2020 г. 150 млн. т у. т.

В структуру внешней торговли России входят следующие ее виды: экспорт, импорт, транзитная торговля (покупка товара за рубежом с одновременной продажей в третью страну), реэкспорт или реимпорт товаров, лицензионные торговые соглашения и др.

Условиями расширения участия России в мировой торговле являются:

- конкурентоспособность российских товаров на мировом рынке;

- развитие структуры внешней торговли;

- динамичное развитие национальной экономики.

Один из важнейших приоритетов Стратегии - перевод экономики на энергоэффективный путь развития. Общий потенциал энергосбережения составляет до 45 % современного энергопотребления. Около 370 млн. т у. т. составляют потери из - за отсутствия необходимых средств для замены оборудования и должного контроля. [1] Но в настоящее время в России происходят процессы импортозамещения.

Импортозамещение в России — замещение импорта товаров в Россию товарами, произведёнными внутри страны из - за взаимных санкций между РФ и странами Запада.

Вопросом продовольственной безопасности власти страны озадачились еще в 2012 году. Одна из целей «Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013–2020» – импортозамещение. Однако быстро введенные западные санкции заставили правительство посмотреть на проблему значительно шире и сформировать масштабную программу, охватывающую гораздо большее количество отраслей, в которых задача импортозамещения стала актуальной. Программа Правительства по импортозамещению вылилась в утверждение новой редакции государственной программы № 320 «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности», а затем и в ряд других законодательных актов, целью которых является более четкое позиционирование роли государства в процессе импортозамещения. [4]

В стратегическом плане Россия должна придерживаться деполитизации международных экономических отношений и их развития на принципах экономической целесообразности. Такого рода прагматический подход предполагает реальную оценку и создание предпосылок для эффективной перестройки всей системы внешнеэкономических связей России как со странами дальнего, так и ближнего зарубежья, прежде всего со странами СНГ, так как степень экономической взаимозависимости с ними остается весьма значительной. [3]

Список использованной литературы:

1. http: // www.rae.ru – «Современные наукоемкие технологии»;
2. http: // www.ruseconomy.ru – «Экономика России XXI века»;
3. http: // www.creativeconomy.ru – «Креативная экономика»;
4. https: // zimport.ru – «zimport.ru».

© В.Н. Варламова, 2016

УДК 378

Вассихина Татьяна Анатольевна
Магистрант 2 курса ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
г. Киров, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Высокая конкуренция на рынке труда требует от специалиста готовности к эффективной профессиональной деятельности, способности к адаптации в условиях быстро меняющегося современного мира, владения профессиональными умениями и навыками, умения использовать полученные знания при решении профессиональных задач. Всё это выдвигает новые требования к качеству подготовки студентов вузов.

Маркетинговая компетентность является одной из главных составных частей профессионализма личности и деятельности, а ее формирование у студентов вузов - важным условием становления профессионала.

Существуют разные подходы к определению маркетинговой компетентности. С авторской точки зрения маркетинговая компетентность – это специфическая способность личности, включающая сформированность потребности и мотивации в проведении маркетинговых исследований, в выборе оптимальных маркетинговых стратегий, а также узкоспециальные знания о методах и формах осуществления маркетинговых коммуникаций, о рынке, потребностях покупателей и способностях компаний отрасли эти потребности удовлетворить, необходимая для принятия эффективных решений в постоянно изменяющемся мире.

На формирование маркетинговой компетентности оказывает влияние множество факторов, в том числе и рынок образовательных услуг. Поэтому необходимо рассмотреть комплекс факторов, играющих немалую роль в формировании и функционировании рынка образовательных услуг.

Образование по сравнению с другими сферами экономики имеет наиболее широкие, устойчивые и сильные обратные связи со своей макросредой, так как формирует целые поколения специалистов, которые в своей дальнейшей деятельности начинают определять изменения этой среды. С другой стороны, образование в большей степени, чем какая - либо другая сфера деятельности, испытывает на себе воздействие внешней макросреды.

Демографические характеристики и тенденции развития населения играют в конъюнктуре спроса на образовательные услуги особенно важную роль. Проведем анализ рынка образовательных услуг Кировской области. При анализе рынка образовательных услуг количество поступивших студентов используется в качестве результирующего показателя, т.к. именно оно отражает уровень спроса на образовательные услуги в текущем году.

Так как данный показатель количественный, целесообразно оценить влияние на него количественных факторов внешней среды. К количественным факторам относятся размер расходов бюджета на высшее образование, среднедушевой ежемесячный доход и рождаемость на 18 лет ранее изучаемого периода. Динамика данных показателей,

скорректированная с учетом инфляции и приведенная к ценам базового 2008 г., приведена в таблице 1

Таблица 1 - Показатели рынка образовательных услуг в Кировской области и факторы, влияющие на них

Год	Численность принятых студентов		Рождаемость в предшествующему на 18 лет году		Расходы федерального бюджета на высшее и послевузовское профессиональное образование		Среднедушевой ежемесячный доход населения в Кировской обл.	
	чел.	Темп роста к пред.году, %	чел.	Темп роста к пред.году, %	млн. руб.	Темп роста к пред.году, %	руб.	Темп роста к пред.году, %
2008	13569	-	21493	-	270730,10	-	10971,00	-
2009	15797	116,2	19007	88,43	297107,54	109,74	11078,95	100,98
2010	10525	66,63	16670	87,70	296950,45	99,95	11231,35	101,38
2011	8435	80,14	14373	86,22	320418,98	107,9	11610,06	103,37
2012	9846	116,73	13946	97,03	334835,94	104,5	12651,64	108,97
2013	10527	106,92	13290	95,3	347859,86	103,89	13540,67	107,03
2014	8402	79,81	12509	94,12	314007,17	90,27	13222,70	97,65

Тенденция показателей рождаемости в 1990х годах к снижению обусловила, соответственно, снижение показателей рынка образовательных услуг в текущем периоде. Прямая тесная связь между этими показателями подтверждается коэффициентом корреляции, который равен 0,831.

Динамика двух других факторов положительная. Предполагалось, что увеличение расходов бюджета на образование и увеличение среднедушевого ежемесячного дохода окажет положительное влияние на объем рынка образовательных услуг. Однако демографический спад стал определяющим фактором, поэтому оценить влияние этих фактором достаточно тяжело. Тем не менее, положительная динамика бюджетных расходов на высшее образование может говорить о смещении фокуса внимания с количественных показателей эффективности высшего образования в пользу качественных. Методика их оценки должна строиться на экспертных методах.

Многообразие факторов, влияющих на формирование маркетинговой компетентности необходимо классифицировать. Авторская точка зрения представлена на рисунке 1.

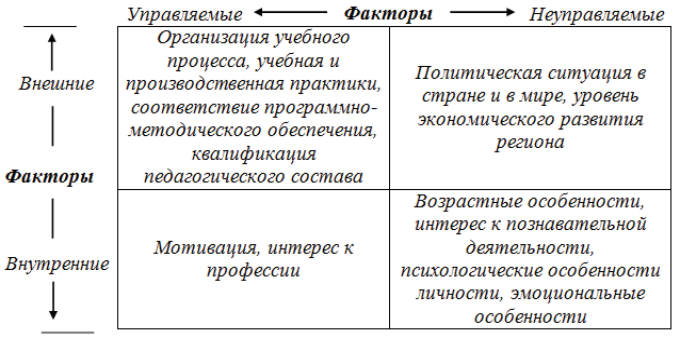


Рис. 1 - Классификация факторов, влияющих на компетентность

Таким образом, нужно приобщать студентов к научно - исследовательской работе, совершенствовать проведение практических занятий, повышать интерес к профессии и мотивацию студентов. Все это говорит о необходимости совершенствования системы образования.

© Вассихина Т.А., 2016

УДК 336

Волкова Т. А.
Студентка 3 курса ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Инвестиционная стратегия является эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия, представляет собой концепцию ее развития и в качестве генерального плана осуществления инвестиционной деятельности предприятия определяет:

- приоритеты направлений инвестиционной деятельности;
- формы инвестиционной деятельности;
- характер формирования инвестиционных ресурсов предприятия;
- последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей предприятия;
- границы возможной инвестиционной активности предприятия по направлениям и формам его инвестиционной деятельности;
- систему формализованных критериев, по которым предприятие моделирует, реализует и оценивает свою инвестиционную деятельность.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора субъекта и включает:

- постановку целей инвестиционной стратегии;
- исследование факторов внешней среды;
- SWOT – анализ;
- выбор стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности;
- оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов и их распределения;
- выработку инвестиционной политики по наиболее важным аспектам инвестиционной деятельности;
- поддержание взаимоотношений с внешней инвестиционной средой;
- оценка результативности разработанной стратегии.

Необходимость разработки инвестиционной стратегии предприятия определяется изменениями условий внешней и внутренней среды. Эффективно управлять инвестициями возможно только при наличии инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, иначе инвестиционные решения отдельных подразделений предприятия могут противоречить друг другу, что будет снижать эффективность инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность, особенно на рынке ценных бумаг, является сравнительно новым видом предпринимательской деятельности для нашей страны, что обуславливает существование пробелов и правовых коллизий в её правовом регулировании, а также нехватку теоретического и аналитического обоснования российскими учёными с учётом сложившихся в данном секторе особенностей в РФ, обуславливающих неадекватность некоторых понятий, механизмов, принципов, разработанных западными экономистами российской действительности. Однако в последнее десятилетие инвестиционный сектор экономики в нашей стране стал активно развиваться на фоне общего роста экономики и процессов глобализации, важнейшим элементом, которого является рынок ценных бумаг. Отметим, что в рамках рассматриваемой темы, отличающиеся по своей фактической экономической и правовой сущности понятия «рынка ценных бумаг» и «фондового рынка» могут рассматриваться как синонимичные. Очевидно, что целью инвестиционной деятельности является получение прибыли, поэтому, учитывая большое количество разнообразных рисков и специфику рыночной экономики с её неустойчивостью и подверженностью кризисным явлениям и всеобщей конкуренцией, для её субъектов большое значение имеет адекватный действительности выбор и формирование эффективной инвестиционной стратегии в рамках выбранной инвестиционной политики. Поэтому рассмотрим в следующем пункте данный вопрос подробнее.

© Волкова Т. А., 2016

УДК 338

Гарданова Алсу Ильдусовна, студентка УГНТУ
Группы СЭБ - 14 – 01, alsu.gardanova007@mail.ru

НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Один из важнейших вопросов для коммерческих и некоммерческих организаций и предприятий, который стал актуален в условиях рыночной экономики в 21 веке, является

вопрос нейтрализации финансовых рисков. Данная статья освещает методы, которыми может пользоваться организация, дабы избежать потерь от финансовых рисков.

Термин «нейтрализация финансовых рисков» буквально означает ослабление, уничтожение причин и угроз финансовых рисков. Субъектами нейтрализации рисков в организации и предприятии выступают предприниматель, менеджер по рискам, финансовый менеджер и т.п., которые при помощи внутренних механизмов нейтрализации рисков осуществляют воздействие на объект управления. К объектам использования внутренних механизмов относят: все виды допустимых рисков, значительную часть рисков критической группы, нестрахуемые катастрофические риски.

Внутренние механизмы нейтрализации финансовых рисков обусловлены методами минимизации их негативных последствий. Преимущество использования внутренних механизмов нейтрализации рисков заключается в том, что существует высокая степень альтернативности принимаемых управленческих решений, которые не зависят от других субъектов хозяйствования.

В методы экономической защиты входят:

- избежание риска;
- лимитирование концентрации риска;
- диверсификация;
- хеджирование.

Рассмотрим первый метод – метод избежания риска. Суть данного процесса заключается в том, что разрабатываются мероприятия, которые полностью исключают конкретный вид угроз, например, отказ от осуществления операций, уровень риска которых довольно высок. Следует отметить, что избежание одного вида риска может привести к возникновению других. Для примера возьмем ситуацию отказа от риска авиаперевозки грузов, которая ставит перед организацией проблему перевозок железнодорожным или водным транспортом.

Можно сделать вывод, что форма избежания финансового риска лишает предприятие источников формирования прибыли и соответственно влияет на темпы экономического развития собственного капитала.

Процесс лимитирования концентрации риска представляет собой установление лимита. Он используется обычно по видам рисков, выходящих за пределы их допустимого уровня. Также следует отметить, что реализация лимитирования происходит путём установления на предприятии соответствующих внутренних нормативов в процессе разработки финансовой политики. Данная система нормативов может включать:

- предельный размер (удельный вес) заёмных средств, используемых в хозяйственной деятельности;
- минимальный размер (удельный вес) активов в высоколиквидной форме;
- максимальный период отвлечения средств в дебиторскую задолженность;

В деятельности организаций процесс лимитирования применяется в случае предоставлении займов или продажи продукции в кредит. Так, например, организация устанавливает ограничение на размеры выдаваемых кредитов одному заемщику, которое позволяет уменьшить потери в случае невозврата.

Рассмотрим метод диверсификации. Диверсификация обусловлена тем, что процесс распределения капитала осуществляется между различными объектами вложения, которые

не связанны между собой. Суть этого процесса заключается в минимизации в определённой степени и отдельных видов систематических рисков.

Основными формами диверсификации рисков принято считать:

- диверсификация видов финансовой деятельности — использование возможностей альтернативного получения дохода от различных финансовых операций таких как: осуществления реального инвестирования, краткосрочных финансовых вложений, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений;

- диверсификация программы реального инвестирования обуславливается включением в программу инвестирования различных инвестиционных проектов с альтернативной отраслевой и региональной направленностью, которые позволяют снизить общий инвестиционный риск по программе.

- диверсификация валютного портфеля предприятия — представляет собой выбор для проведения внешнеэкономических операций нескольких видов валют. Например, обеспечивается снижение потерь по валютному риску предприятия;

- диверсификация депозитного портфеля обусловлена размещением крупных сумм временно свободных денежных средств в нескольких банках на хранение.

Кроме того, существует еще такой метод экономической защиты как хеджирование. Хеджирование — это система заключения срочных контрактов и сделок, которая учитывает будущие вероятностные изменения обменных валютных курсов, целью которой является избежание неблагоприятных последствий этих изменений.

В зависимости от того, какие виды производных ценных бумаг будут использованы, различают следующие механизмы хеджирования финансовых рисков:

1. Хеджирование с использованием опционов представляет собой механизм нейтрализации рисков по операциям с ценными бумагами, валютой, реальными активами или другими видами деривативов.

2. Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов обусловлено механизмом нейтрализации рисков по операциям на фондовой или товарной биржах, который проводится противоположными сделками с различными видами биржевых контрактов.

Можно сделать вывод, что хеджирование - это риск страхования цены товара, либо падения или увеличения цены, путем создания кредитных, валютных, коммерческих обязательств.

Таким образом, важнейшим и необходимым процессом для организации является процесс нейтрализации финансовых рисков, суть которого в разработке определенных мероприятий внутри организации, которые могут помочь сохранить деятельность, финансовые ресурсы и продолжительность существования организации. И необходимо активно вовлекать средства в экономику региона для устранения диспропорций между предприятиями, отраслями экономики в регионе [3].

Список использованной литературы:

1. 1. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – М., 2000. [123 с]
2. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. – М., 2000.

3. Байрушина Ф. Ф. Разработка методики стратегического анализа регионального развития РБ в системе экономической безопасность региона // Евразийский юридический журнал. 2016. № 3 (94). [348 - 353с.]

© Гарданова А. И., 2016

УДК 338

Гарибян Анжелика Вардановна
студентка КубГАУ
г. Краснодар, РФ
E - mail: anzhelika - garibyan@mail.ru
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность, являясь многосторонним понятием, определяет ступень эволюции сообщества. В настоящее время - чем выше конкурентоспособность страны, тем выше жизненный уровень в этой стране.

Сегодня, в условиях рыночных отношений, ситуация определяется итогами конкурентной борьбы. Организации уделяют огромное внимание проектированию собственного результативного формирования, сведениям о своих перспективах и возможностях. Их волнует ситуация на целевых рынках и позиция на них конкурентов и личные преимущества.

Конкурентоспособность организации охватывает качественные и ценовые параметры продукции. Конкурентоспособность зависит от степени конкуренции, ощущаемой организацией со стороны иных участников рынка, мотивации и квалификации персонала, финансовой устойчивости, уровня государственной поддержки и прочих обстоятельств [1].

Определим три основных момента в понятии сущности конкурентоспособности предприятия: конкурентоспособность предприятия есть конкурентоспособность его продукции; конкурентоспособность предприятия есть мера эффективности его деятельности.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия, которое производит эту продукцию, соотносятся между собой как общее и частное. Вероятность организации конкурировать на данном товарном рынке определенно зависит от возможности товара отвечать требованиям этого рынка, а также запросам потребителей, Конкурентоспособности продукции, в данном случае включает: качество товара, его технический уровень, потребительские свойства [3]. Разрешение вопроса качества продукта поднимет имидж предприятия у потребителей и будет представлять основу для извлечения максимального дохода.

Общепринятый и многообещающий способ роста конкурентных преимуществ – снижения расходов. В более лучшей ситуации будет находиться та организация, которая достигнет быстрого снижения затрат.

Тем не менее, в настоящее время, удержать такое преимущество очень трудно. Потому, что этот способ требует дальнейшего совершенствования технологий производства, управления персоналом и организационной культуры. Организации, определившие путь усиления конкурентных затрат, непременно делают анализ собственных сильных и слабых сторон. Они оценивают результаты и дальнейшие перспектив в конкурентной борьбе. Особая роль в этом принадлежит маркетологам, которые осуществляют функционально - стоимостной анализ и отслеживают расходы предприятий - конкурентов [2].

Рост конкурентоспособности предприятия – это непременный поиск и исследование передового опыта конкурентов. Для этого эталонную модель сопоставляют с желаемыми результатами и изменениями бизнеса. С помощью полученных данных можно обеспечить содействие системе непременного повышения эффективности деятельности.

Определим основные пути повышения конкурентоспособности предприятия: постоянное внедрение нововведений; использование новых, более совершенных форм выпускаемого товара; улучшение качества продукции; применение государственных и мировых стандартов; улучшение сбыта товаров; применение сырья и материалов высокого качества; непременное обучение и переподготовка кадров; повышение мотивации персонала; улучшение условий труда работников; изучение потребностей покупателей; сопоставление сильных и слабых сторон в своей деятельности; инвестирование научных разработок; дальней шее сотрудничество с НИИ; использование рекламы [4].

Применяя рассмотренные пути, организация сможет эффективно использовать свои производственные, научно - технические, трудовые, финансовые ресурсы, повышать и поддерживать свою конкурентоспособность на высоком уровне. В настоящее время сложными являются пути повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Эти трудности обязаны находить свое решение прежде всего на российском региональном уровне, так как, именно здесь происходит обязательное воплощение в жизнь будущих планов. Но для этого, нужно заменить устаревшие сельскохозяйственные машины, внедрить достижения научно - технического прогресса и др.

Таким образом, стабильное повышение конкурентоспособности предприятия может быть гарантированно только при условии долговременного, продолжающегося и прогрессивного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности его продукции.

Список литературы:

1. Габибова М. Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Актуал. вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). - М.: Буки - Веди, 2015. - С. 85 - 87.

2. Оковкина О.Н. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / О.Н. Оковкина, А.М. Чупайда // Эконом. журн. – 2010. - №9. – С.37 - 42.

3. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / Андреев С.Ю., Варюха А.О., Апанащенко А.А. // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 8 - 12.

4. Созидательная и разрушительная сила конкуренции в развитии национальной экономики / Андреев С.Ю., Гаспарян Б.А. // Российская экономическая модель - 3:

институты развития. Сборник материалов Международной научно - практической конференции. - 2014. - С. 14 - 21.

© А.В. Гарибян, 2016

УДК 330

Герасимова Ю.А.,
студент 4 - го курса ФЭИ
Северо - Восточный федеральный университет
им.М.К.Аммосова, г.Якутск

СТРАНЫ - ДОЛЖНИКИ ПАРИЖСКОГО КЛУБА КРЕДИТОРОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Являясь мощным экономическим агентом, располагающим огромными средствами, государство одновременно берет и дает взаймы другим государствам и заемщикам в иностранных государствах, т. е. выступает в роли заемщика и кредитора. В связи с этим был создан Парижский клуб кредиторов – финансовое объединение лидеров мировой экономики, и объединяет в себе представителей банков - кредиторов 21 стран.

Актуальность темы заключается в том, что на сегодняшний день практически все государства вступают в международные отношения на рынке ссудных капиталов: либо в качестве заемщика, либо в качестве кредитора. В рамках Парижского клуба кредиторов страны, испытывающие трудности в выплате долгов другим государствам, проводят переговоры со своими кредиторами о пересмотре условий и графиков платежей.

Цели этой организации – разрешение проблем, возникающих в связи с неспособностью развивающихся стран регулярно погашать платежи по внешней задолженности.

Главная идея деятельности клуба – проявлять заботу о наиболее бедных странах, имеющих безнадежную внешнюю задолженность.

На 31 декабря 2015 года общее количество соглашений составляет 443, из них общее количество стран - должников 90, а общая сумма долга всех стран – 583 млрд. долл. Страна с самым большим долгом является Греция, а с самым маленьким – Сьерра - Леоне, государство в Западной Африке. Его долг составляет всего 1 млрд. долл.

Рассмотрим 10 крупных стран - должников Парижского клуба кредиторов, и сравним ситуацию 2014 и 2015 гг.:

Таблица 1 – Крупные страны - должники[1]

Страна		**2014г.**	**2015г.**
1.	Греция	62003	55702
2.	Индонезия	24163	23670
3.	Индия	19095	19857
4.	Китай	18636	17342
5.	Вьетнам	13130	15618
6.	Пакистан	11152	10937

7.	Куба	7347	10660
8.	Египет	10422	8802
9.	Филиппины	8690	8658
10.	Ирак	8633	8109

Больше всех из этих стран покрыл свой долг Греция, хоть и является самым крупным должником. За год он составил 6301 млрд. долл.

Как видно из таблицы, остальные три страны – Индия, Вьетнам и Куба не смогли расплатиться с долгом и вышли на еще более высокую задолженность, которая объясняется тем, что для многих стран внешний долг является единственным способом для развития, так как внутренний рынок слишком мал для того, чтобы получить масштабные инвестиции и стимулировать экономический рост.

Что касается России, в 2006 году с Парижским клубом подписали многосторонний протокол о досрочном погашении всего остатка советского долга на сумму 22,3 млрд. долл, включая выплату 1 млрд. долл премии.

Досрочное погашение долга парижскому клубу кредиторов – одно из важнейших событий для современной российской экономики, она сумела не только аккумулировать достаточную сумму для погашения долга, но и договорилась о приемлемых размерах премии. Это способствует развитию партнерских и равноправных отношений между Россией и лидерами мировой экономики.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Парижского клуба кредиторов. [Электронный ресурс] // URL: http: // www.clubdeparis.org / en / communications / page / as - of - 31 - december - 2015 (дата обращения: 29.11.2016).

© Ю.А. Герасимова, 2016

УДК 336.14

Гетманская А.А, Василенко И.Н.
студент 3 курса
факультет сервиса, экономики и предпринимательства
ИСОиП(ф)ДГТУ,
Научный руководитель: Рябоконь Н.А,
канд. экон. наук, доцент ИСОиП(ф)ДГТУ,
г.Шахты, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОБЛОЖЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НАЛОГОМ НА ПРИБЫЛЬ

Современная система налогообложения сформировалась под воздействием сложного и противоречивого процесса развития экономических отношений государства, хозяйствующих субъектов и населения. Теоретические исследования налогов, их места и

роли в экономике проводятся более трехсот лет, но в настоящее время проблема их содержания не утратила своей актуальности как как объективного явления экономической жизни общества [1. ст.3]

Налоги – это обязательные платежи, взимаемые органами государственной власти с юридических и физических лиц в целях материальногообеспечения деятельности государства. Субъектом налогообложения являются бюджетные учреджения.

Бюджетные организации занимают ведущееместо в системе некоммерческих организаций.Они создаются органами государственной власти для выполнения социально - культурных, научно - исследовательских, управленческих и других функций некоммерческого характера.Их деятельность финансируется из соответствующего бюджета в форме субсидий нафинансовое обеспечение выполнения государственного задания, субсидий на иные цели, бюджетных инвестиций, средств ОМС, а также засчет средств от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности на основе плановфинансово - хозяйственной деятельности, ежегодно утверждаемых органом, выполняющим функции и полномочия учредителя.

Бюджетное учреждение –это некоммерческая организация, созданная РоссийскойФедерацией, субъектом РФ или муниципальнымобразованием для выполнения работ, оказанияуслуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий соответственно органов государственной власти(государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования,здравоохранения, культуры, социальной защиты,занятости населения, физической культуры и спорта. Понятие бюджетного учреждения в настоящее время определено в ст. 9.2 Закона «О некоммерческих организациях» № 7 - ФЗ.

Основной деятельностью казенного учреждения признается деятельность, которая направлена на достижение целей, ради которого оно было создано. Полный перечень видов деятельности, которые учреждения могут осуществлять в соответствии с целями его создания, определяется учредительными документами [2. с. 67].

Исчисление и уплата налога на прибыль бюджетными организациями учреждениями с 1 января 2011 г. осуществляются в общем порядке, установленном гл. 25НК РФ.При исчислении налога на прибыль организаций бюджетных учреждений следует учитывать, что финансовое обеспечение ихдеятельности в рамках выполнения государственного (муниципального) задания осуществляетсяпутем предоставления субсидий из соответствующих бюджетов бюджетной системы РоссийскойФедерации. Указанные доходы имеют целевойхарактер и предусмотрены на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием ими всоответствии с государственных (муниципальных) заданий, услуги выполнением работ. Средства целевого финансирования,полученные в виде субсидий, предоставляемыхбюджетным учреждениям, не учитываются при определении налоговой базы. При этом организации обязаны вести раздельный учетдоходов (расходов), полученных (произведенных)в рамках целевого финансирования. При отсутствии раздельного учета полученные бюджетнымучреждением средства целевого финансированиярассматриваются как подлежащие обложению налогом на прибыль с даты их получения.

Бюджетные учреждения вправе оказывать услуги для граждан и юридических лиц заплату. В этом случае доходыучреждения, полученные от приносящей

прибыльдеятельности, и суммы произведенных расходоввключаются в расчет налоговой базы. С суммы полученной в итоге разницы бюджетные и автономные учреждения иуплачивают налог на прибыль[3. С. 211, п. 23.3].

В соответствии с законодательством они могутосуществлятьпредпринимательскую деятельность. Следует, что полученные от предпринимательской деятельностидоходы должны в первую очередь инвестироватьсяв основную уставную деятельность организации. При этом направление использования полученных доходовопределяется планом финансово - хозяйственнойдеятельности, утвержденным органом, выполняющим функции и полномочия учредителя. Такимобразом, у бюджетных учреждений отсутствуетвозможность выбора наиболее рентабельных видов деятельности.

Главной целью предпринимательской деятельности бюджетных учреждений является получение чистой прибыли, т.е. прибылиза вычетом налогов. Чем больше сумма чистойприбыли, тем больше возможности бюджетногоучреждения приобретать необходимое оборудование, медикаменты, расширять и совершенствоватьсвою работу.

Спринятиемгл. 25 Налогового кодекса РФ были отменены всеранеесуществовавшие льготы по налогу на прибыль, что поставило трудное положениепрежде бюджетные учреждения. Условияналогообложения прибыли от предпринимательской деятельности бюджетных учреждений сталитакими же, как и для коммерческих организаций,что нельзя признать правомерным.

К расходам, уменьшающим налоговуюбазу бюджетных учреждений, не могут быть отнесены расходы на:

- капитальное строительство;
- капитальный ремонт зданий и сооружений;
- приобретение амортизируемого имущества.

Такиерасходы бюджетные учреждения вынуждены осуществлять за счет предпринимательской деятельности в связи с отсутствием финансирования. Приэтом нужно заметить, что расходы на капитальный ремонт основных средств бюджетныеучреждения производят засчет прибыли, остающейся после уплаты налогов».

Возникает необходимость в рассмотрениисследующих предложений относительно налоговогоучета бюджетных организаций:

– нельзя облагать одинаковыми ставками прибыль от предпринимательской деятельности бюджетных учреждений и коммерческих организаций,так как данная прибыль не распределяется междуучастниками, а идет на обеспечение деятельностибюджетного учреждения.

– расходы, осуществляемые в связи с выполнением основной уставной деятельности бюджетныхучреждений, но произведенные за счет средствприносящей доход деятельности, следует включать в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации«О мероприятиях по реализации государственнойсоциальной политики» от 07.05.2012 года бюджетом выделяются дополнительные ассигнования на повышение заработнойплаты работников бюджетной сферы.Так почему бы не разрешить включать в расходыпри налогообложении прибыли, например, расходына заработную плату (премирование, стимулирование при

достижении конкретных показателей качества и количества оказываемых услуг) бюджетных сотрудников, произведенные за счетприносящей доход деятельности.

В этой связи одно из требований Налогового кодекса относительно расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, состоит в том, что они должны быть произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. И здесь возникает вопрос:может быть, субсидии на выполнение государственного задания включать в состав доходов? (наданный момент позиция налоговых органов противоположная). И тогда соответственно всерасходы, произведенные как за счет средств субсидии, так и за счет приносящей доход деятельности,будут уменьшать налогооблагаемую базу.

В заключение хотелось бы отметить, что рассчитывать на замену этих доходов бюджетнымисредствами не только в настоящее время, но ив будущем не приходится, так как это потребовало бы очень значительного увеличения налоговой нагрузки на экономику. В настоящее время ПравительствомРоссии проводится политика сокращения налоговой нагрузки, что требует также сокращениябюджетных расходов страны. Поэтому необходимо совершенствовать систему налогообложениябюджетных организаций, с тем чтобы она могластимулировать дальнейшее развитие их предпринимательской деятельности и на этой основе совершенствовать, улучшать свою основнуюуставную деятельность.

Список использованной литературы:

1. Потребности государства и косвенные налоги: Е.Н. Голик, Н.А.Бресловцева, Н.Д. Елецкий, В.М. Белоусов. Ростов н / Д: РГСУ «РИНХ»; Шахты: Из - во ЮРГУЭС

2. Тенденции развития финансово - кредитного механизма в Российской Федерации / Сборник научных трудов. Казенное учреждение: сущность и правовые особенности: А.А.Михайлова – Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2013

3. А.С Аксенов,Битюкова Л.А, Крылов, А.М. Ласкина. Налоги и налогообложение: учебник / Региональный финансово - экономический институт. – Курск, 2010.

© Гетманская А.А., Василенко И.Н.,2016

УДК 657.6

Гретченко Ирина Игоревна
студентка 4 курса направление «Экономика»
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Стецюнич Ю.Н.
ЧОУ ВО «Институт правоведения и предпринимательства»
Санкт - Петербург, РФ

АУДИТОРСКИЙ РИСК И ЕГО ОЦЕНКА

При проверке любому аудитору предстоит оценить, насколько корректно ведется бухгалтерская отчетность в той или иной организации и выразить свой вердикт по результатам, который периодически бывает неверным. Возможность, что аудитор

выскажет ошибочное мнение, и шанс ошибиться при оценке называется аудиторским риском [1].

Аудиторский риск дает возможность субъективно диагностировать возможность признания того, что в итоге проверки в отчетности какой - либо организации могут содержаться существенные отклонения, которых вовсе нет или же необнаруженные весомые искажения после того, как проверка будет достоверной [2].

При каждой проверке нужно установить конкретный уровень аудиторского риска, который будет приемлем, для чего аудитору нужно использовать свои профессиональные навыки и разрабатывать различные процедуры для снижения риска [3].

Основная задача - оценить риск, поскольку его степень имеет прямую связь с качеством аудиторской проверки [4,с.100]. Есть два метода, часто используемых для решения данной задачи: взяв за основу знания клиента и его опыт, риск можно означить интуитивным методом.

Следующий метод - количественный, где риск напрямую зависит от процедурного риска и риска существенного искажения. В свою очередь, последний делится на две составляющие: неотъемлемый, или же внутрихозяйственный риск и контрольный риск.

Ар = Вр х Кр х Пр, где:

Ар – приемлемый аудиторский риск; Вр – неотъемлемый, или же внутрихозяйственный риск; Кр – контрольный риск; Пр – процедурный риск, он же риск необнаружения.

В отчетности могут встречаться весомые искажения до их обнаружения средствами внутреннего контроля - это называется неотъемлемым риском, который характеризует насколько высоко качество работы бухгалтеров [5,с. 278]. Внутрихозяйственный риск связан с количеством свидетельств напрямую, он обратно пропорционален процедурному риску, то есть, если аудитор решил, что данный вид риска велик, то риск необнаружения вполне низок. С самого начала возможно только примерно оценить уровень такого риска. Обычно, уровень устанавливают много выше 50 % даже при самых хороших обстоятельствах, но если есть вероятность, что существуют некие ошибки, то эта планка повышается вплоть до 100 % [6].

Контрольный риск – это вероятность не найти ошибку, которая превышает допустимую величину, в системе внутреннего контроля клиента и не предотвратить ее.

Контрольный риск напрямую зависит от количества свидетельств и имеет обратную связь с процедурным риском. Аудитор должен получить понятие о системе внутрихозяйственного контроля аудируемого лица, оценить, насколько качественно работает данная система и испытать контрольные моменты, образующие эту систему, на эффективность [7, с. 93]. Только после этого аудитор может установить уровень контрольного риска менее 100 % (максимума).

Процедурный риск учитывает возможность того, что реальные ошибки, которые имеют место быть и превышают допустимую величину, не будут замечены с помощью процедур и собранных доказательств [8,с.220]. Между процедурным риском и совокупностью неотъемлемого и контрольного рисков есть обратная связь, поэтому если неотъемлемый и контрольный риски высоки, то следует понизить уровень процедурного риска, что в свою очередь поможет уменьшить аудиторский риск до подходящего. Если же, наоборот, первые два риска невесомы, то процедурный риск может быть принят выше без угрозы превышения нормального значения аудиторского риска. Чем выше оцениваются

неотъемлемый и контрольный риски, тем больше нужно приобрести доказательств в процессе проверки.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт компании «Консультант плюс» http: // www.consultant.ru / cons / cgi / online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171541#0

2. Официальный сайт Министерства финансов РФ URL: http: // minfin.ru / ru / perfomance / audit / audit _ stat / MainIndex /

3. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307 (ред. от 03.07.2016) «Об аудиторской деятельности»

4. Стецюнич Ю.Н. Саморегулируемые организации аудиторов в России // XVII Царскосельские чтения: Материалы международной научной конференции, 2013. С. 99 - 101

5. Стецюнич Ю.Н. Нормативное регулирование аудиторской деятельности в системе государственных закупок // XIX Царскосельские чтения: Материалы международной научной конференции, 2015. С. 277 - 280

6. Интернет ресурс - Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. http: // www.audit - it.ru /

7. Ленковец О.М., Кирсанова Н.Ю. Тенденции и проблемы в период кризиса // Современные аспекты экономики, 2015, №2 (210). С.92 - 94

8. Стецюнич Ю.Н. Регулирование аудиторской деятельности в сфере государственных закупок // Новая наука: опыт, традиции, инновации, 2015, №4 - 1. С. 218 - 221

© И.И. Гретченко, 2016

УДК 338

Гринина Анастасия Александровна
Студентка 4 курса, ФЭУС
ФГБОУ ВО «Самарский государственный
социально - педагогический университет»
г. Самара

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ВНУТРИФИРМЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОПТОВО - РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В настоящее время роль внутрифирменного финансового контроля как одной из функций управления предприятия оптово - розничной торговли постоянно возрастает, обеспечивая максимально эффективное использование различных видов ресурсов во всех сферах деятельности предприятия. В связи с этим предприятиям оптово - розничной торговли необходимо разработать организацию и методику ВФК, решить вопросы, связанные с работой контрольных служб [1 - 7] с учетом российского и зарубежного опыта. Оценку СВК можно осуществлять при помощи ее тестирования, а также многокритериальных приемов оценки. Для оценки системы ВФК с помощью тестирования разработаны тесты, на основе которых можно дать качественную характеристику данной

системы. Так, одна из моделей теста, разработанная аудиторской организацией «Гориславцов и Ко», предполагает разработку вопросов к каждому элементу СВК с вариантами ответов: «Да», «Нет», «Не характерно» [11].

Данилевский Ю.А. и Ремизов Н.А. разработали модель теста СВК, которая сочетает положения, характеризующие разные элементы СВК (контрольная среда, процесс оценки рисков, информационная система, контрольные действия, мониторинг средств контроля), и предполагает ответы на тест как комментарии к каждому положению относительно конкретного предприятия и одновременно оценку данных ответов по степени надежности СВК (низкой, средней и высокой). [8]

К сожалению, в большинстве случаев руководство российских организаций не понимает важность ВФК, и внедряют его только при введении такой необходимости требованиями российского законодательства или при попадании под международные требования [9 - 10, 12 - 14]. Единовременные выполнения требований отдельных законодательных и нормативно - правовых актов РФ или зарубежных требований не гарантируют российским организациям эффективного функционирования ВФК. Руководство организации должно понимать необходимость внедрения такого контроля, системное построение которого позволит повысить эффективность деятельности организации в целом.

Список литературы

1. Грабоздин Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг: дис. … канд. экон. наук / Ю.П. Грабоздин. - Самара, 2014. - 135 с.
2. Грабоздин Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг: автореф. дис.. канд. экон. наук. Самара, 2015. - 22 с.
3. Грабоздин Ю.П., Фоменко Е.В., Иванов М.Ю. Внешние эффекты при производстве услуг социальной сферы / Ю.П. Грабоздин, Е.В. Фоменко, М.Ю. Иванов // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2 - 1 (67 - 1). С. 111 - 116.
4. Грабоздин Ю.П., Фоменко Е.В., Иванов М.Ю. Реализация государственно - частного партнерства и механизма кластеризации как основы повышения качества образовательных услуг // Ю.П. Грабоздин, Е.В. Фоменко, М.Ю. Иванов // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2 - 1 (67 - 1). С. 140 - 142.
5. Грабоздин Ю.П. Развитие потенциала высшей школы Самарской области в сфере оказания управленческих консультационных услуг / Ю.П. Грабоздин // Инновационная наука. 2016. № 3 - 1. С. 71 - 73.
6. Грабоздин Ю.П. Организация информационного сопровождения в деятельности консультационных компаний / Ю.П. Грабоздин // Экономические науки: теоретический и практический взгляд : сб. статей Междунар. науч. - практ. конф., 8 авг. 2014 г. - Уфа, 2014. - С. 11 - 14.
7. Грабоздин Ю.П. Система взаимосвязанных показателей управления качеством консультационных услуг // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). С. 39 - 42.
8. Данилевский, Ю. А. Государство и финансовый контроль / Ю. А. Да - нилевский, Л. Н. Овсянников. – М.: Научно - исследовательский финансовый институт Министерства финансов РФ, 2013. – 352 с.

9. Полынова Л.В., Грабоздин Ю.П., Ибрагимов Р.Р. Роль организационной культуры в повышении конкурентоспособности организации / Л.В. Полынова, Ю.П. Грабоздин, Р.Р. Ибрагимов // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2010. № 1 - 2. С. 26 - 29.

10. Ильин, В.В., Жуков В.Н. Интеграционная концепция внутреннего системного контроля за корпоративными финансами / В.В. Ильин, В.Н. Жуков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. - февраль. – с. 15 - 18

11. Карсунцева О.В. Управление производственным потенциалом машиностроительных предприятий: теоретико - методологические аспекты // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). С. 335 - 339.

12. Карсунцева О.В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 140 - 147.

13. Карсунцева О.В. Сущность понятия и подходы к формированию экономического потенциала // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 17. С. 155 - 158.

14. Фишман Л.И., Иванов М.Ю., Грабоздин Ю.П. Услуги сферы культуры в структуре социальных услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2 (136). С. 53 - 57.

© Гринина А. А., 2016

УДК 338

Двойнина Е.В.,
студент 4 курса Института Экономики,
Маширова С.П.,
к.э.н., доцент,
НИУ БелГУ,
г. Белгород, Российская Федерация

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КОМБИНАТ КМАРУДА»)

Банкротство - крайняя форма кризисного состояния, когда предприятие не в силах оплатить свою задолженность и восстановить платежеспособность за счет собственных источников доходов [4, с. 110].

Банкротство является результатом развития кризисного состояния предприятия [1, с. 34].

Есть множество методик, с помощью которых можно оценить вероятность банкротства предприятия. Одной из самых популярных является модель Эдварда – Альтмана (Z - счет Альтмана). Это одна из самых наглядных и простых методик прогнозирования вероятности банкротства, при использовании которой необходимо рассчитать показатель Z (рис. 1):

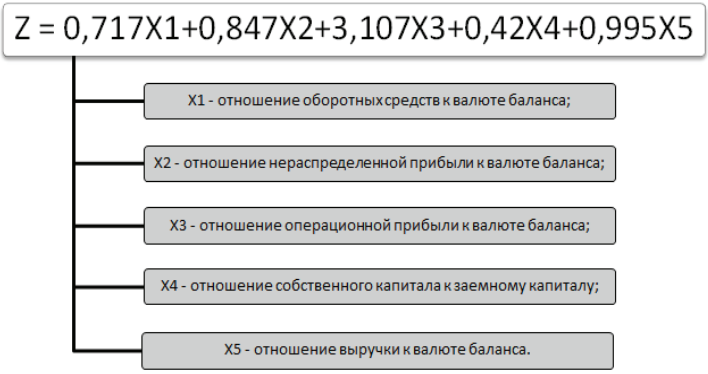


Рис. 1 Модифицированный вариант пятифакторной модели Альтмана.

Константа сравнения Z в данной модели – 1,23 [2, с. 27].

Если значение Z < 1,23, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства (в ближайшие 2 - 3 года организация может стать банкротом).

Если Z > 2,89 – малая вероятность банкротства, следовательно, компания финансово устойчива [3, с. 14].

Применение данной модели для определения вероятного банкротства организации ОАО «Комбинат КМАруда» представлено в таблице 1.

Таблица 1

Анализ банкротства организации ОАО «Комбинат КМАруда»

Показатели	**2015**	**2014**	**2013**
Оборотные средства	1466089	2494735	1249033
Нераспределенная прибыль	7856282	7519226	6684710
Операционная прибыль	335931	834043	1446861
Собственный капитал	8053885	7717954	6883912
Выручка	4667390	4682095	5570926
Заемный капитал	5938722	2054244	365183
Валюта баланса	17891580	13362437	11108204
X_1	0,08194	0,1867	0,11244
X_2	0,4391	0,56271	0,60178
X_3	0,01878	0,06242	0,13025
X_4	1,356165	3,757078	18,85058
X_5	0,260871	0,350392	0,501515
Z	1,318167	2,731023	9,411273

При оценке вероятности банкротства по модели Эдварда – Альтмана в анализируемом периоде у организации наблюдается малая вероятность банкротства, следовательно, ОАО «КОМБИНАТ КМАРУДА» является финансово устойчивым в 2013 - 2015 гг.

Список использованной литературы

1. Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования [Текст] / Н.А. Русак. - М.: Изд - во «Высшая школа», 2012. – 34 с.
2. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник [Текст] / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – С. 27.
3. Сухова, Л.Ф. Практикум по разработке бизнес - плана и финансовому анализу предприятия [Текст] / Л.Ф. Сухова. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 14 с.
4. Усик, Н.И. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятий: Учеб.пособие [Текст] / Н.И. Усик. - СПб.: СПбГУНиПТ, 2015. - 110 с.

© Е.В. Двойнина, С.П. Маширова, 2016

УДК 33

Денисова Диана Валерьевна
Магистратура, 2 курс, СГЭУ, г. Самара, РФ

ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ УСЛОВИЯМИ ТРУДА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ

Оценку удовлетворенности можно провести на основании результатов полученных в результате анкетирования новых сотрудников. На основании полученных результатов происходит вычисление *индекса удовлетворенности,* который позволяет оценить отношения работника к труду, организации, к коллегам, степень соответствия работы его ожиданиям, его впечатления, планы и т.д.

Основную сложность при оценке удовлетворенности на основании анкетирования представляет субъективный характер ответов, так как сотрудники могут давать заранее предсказуемые или не точные ответы.

Мною было проведено анкетирование 11 новых сотрудников Центра Заботы о Клиентах ПАО «Сбербанк России». Анкета представляла собой некую таблицу, где сотрудникам предлагалось в строке с анализируемым фактором проставить отметку о состоянии его удовлетворенности им по предлагаемой шкале от - 1,0 (совершенно не удовлетворен) до +1,0 (совершенно удовлетворен) (см. табл.).

Анкета удовлетворенности

Фактор	Совершенно удовлетворен +1,0	Удовлетворен +0,5	Затрудняюсь ответить 0,0	Не удовлетворен - 0,5	Совершенно не удовлетворен - 1,0
Содержание труда					
……..					

С целью минимизации признака субъективизма и получения наиболее честных и достоверных ответов соответствующих действительности, сотрудникам было предложено ответить на вопросы анкеты анонимно.

Индекс удовлетворенности рассчитывался по формуле:

$I_{уд.} = (1,0\ n_1 + 0,5\ n_2 + (- 0,5)\ n_3 + (- 1,0)\ n_4) / (n_1 + n_2 + n_3 + n_4)$, где

n_1 n_2 n_3 n_4 – количество сотрудников, которые проставили ответы на анализируемый фактор

Если индекс удовлетворенности равен от +1,0 до +0,6 значит сотрудник адаптировался к условиям труда. Если индекс удовлетворенности находится в пределах значений от +0,59 до +0,2, значит адаптация сотрудника находится на среднем уровне. Если же индекс менее +0,19, то можно сказать о том, что сотрудник совсем не адаптирован.

На основании полученных данных было установлено, что индекс удовлетворенности равен 0,54 из чего можно сделать вывод, что результативность действующей системы адаптации находится на среднем уровне.

Кроме того, был вычислен индекс удовлетворенности по каждому анализируемому фактору (см. табл.).

Индекс удовлетворенности анализируемого фактора

Фактор	$I_{удовл.}$	Уровень адаптации
Содержание труда	0,59	Средний
Занимаемая должность	0,4	Средний
Соответствие работы специальности	0,45	Средний
Соответствие работы квалификации	0,45	Средний
Соответствие характера работы способностям и склонностям	0,45	Средний
Наличие перспектив должностного продвижения	0,68	Высокий
Возможность повышения квалификации	0,72	Высокий
Наличие высокой степени ответственности за результат труда	0,68	Высокий
Информированность о делах коллектива и компании	0,54	Средний
Бытовые условия	0,9	Высокий
Организация труда	0,63	Высокий
Режим работы	0,27	Средний
Заработная плата	0,54	Средний
Наличие системы льгот для работника	0,27	Средний
Помощь и поддержка руководителя	0,77	Высокий
Отношения с непосредственным руководителем	0,68	Высокий
Отношения с коллегами	0,81	Высокий

Из таблицы видно, что сотрудники больше всего удовлетворены бытовыми условиями ($I_{удовл.}$=0,9), кроме того сотрудники отметили значительную помощь и поддержку со стороны руководителя ($I_{удовл.}$=0,77) и хорошие взаимоотношения с коллегами ($I_{удовл.}$=0,81).

Однако, прослеживаются и достаточно низкие показатели. Менее всего сотрудники удовлетворены режимом работы ($I_{удовл.}$=0,27). Этот показатель практически приближен к нижней границе. Такое низкое значение обусловлено, вероятнее всего сменным режимом работы, постоянными переработками и интенсивной нагрузкой.

Так же результаты анкетирования выявили, что сотрудники совсем не информированы о действующей системе льгот и привилегий, либо информированы очень поверхностно. Такой вывод был сделан на основании того, что сотрудники в анкете по данному фактору проставили отметку в графе «затрудняюсь ответить». В результате $I_{удовл.}$=0,27, что соответствует средней степени адаптируемости сотрудников к данному фактору.

Список использованной литературы:

1.Кибанов, А. Я. Управление персоналом: учебник / А. Я. Кибанов, Л. В. Ивановская, Е. А. Митрофанова. – М.: ПРИОР, 2007. – 288 с.

© Д.В. Денисова, 2016

УДК 338.001.36

В.В. Добровольская
студентка 5 курса
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск
Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ИМИДЖА

Значимость имиджа сегодня явно возрастает из - за всё более растущего влияния коммуникативных потоков на жизнь обычного человека. Вероятно, это связано с определённым усложнением нашего мира, и чтобы оказаться на равных с этим усложнением, человеку приходится обрабатывать всё большие массивы информации. Но возможности его остаются практически теми же. Именно поэтому имидж как картинка - символ, заменяющая собой более сложную структуру, становится важной составляющей деятельности любой организации. Даже Ватикан в феврале 1997 года выпустил документ "Этика рекламы", направленной на идею постоянной евангелизации". По мнению Папы римского следует разрабатывать нетрадиционные формы общения с верующими, новым языком, новой техникой и психологией поведения. Реклама как раз и попадает под понятие новой техники, к которой сегодня согласна прибегать и церковь.

Каждая организация имеет имидж, который она хочет передать общественности. Он может включать эффективность, заботливость, скорость, работу в национальных масштабах или любой другой из множества аспектов. Личностный характер организации показывается позициями, которые она занимает, и тем, каким образом эти позиции передаются публике с помощью масс - медиа. То, как организация воспринимается общественностью, иногда может быть даже более важным, чем цена продукта компании.

Имидж организации задаётся различными путями: это формирование определённого типа организационной культуры. Работа со средства массовой информации, организация рекламной деятельности, создание фирменного стиля, знака, проведение благотворительных мероприятий и т.д. Но процесс создания имиджа следует начинать не с вопроса "как?", а с вопроса "для кого?"

В самом деле, первый вопрос, который возникает после уяснения значения имиджа, это вопрос о том, для кого организация должна формировать тот или иной образ. Ведь создание имиджа всегда требует больших или меньших затрат самых различных средств: человеческого труда, финансов, других материальных ресурсов, времени - и потому должно быть чётко направленным, ориентированным на определённый адресат. Для этого необходимо выявить все линии внешних и внутренних взаимодействий организации, образующих "поле её имиджа".

В процессе функционирования организация взаимодействует с множеством объектов. К ним относятся вышестоящие и нижестоящие организационные структуры, органы местной власти, организации - партнёры, организации - конкуренты, общественно - политические организации, средства массовой информации, население, выступающее непосредственным потребителем её продукции или услуг и др.

Однако из перечисленных объектов следует выделить тех, мнение которых для организации наиболее важно. Это позволит работать более продуктивно и экономично. Естественно, что в зависимости от того, какой деятельностью занимается организация, список объектов, с которыми она контактирует в большей или меньшей степени может изменяться, но эти изменения уже не будут носить принципиального характера. Возможна и более детальная дифференциация и приоритетная работа с наиболее важным окружением. В этом случае нельзя забывать того, что круг субъектов, в глазах которых организация стремится сохранить или повысить свой имидж, должен быть достаточно широк. Важно не просто мнение отдельных объектов, а то, что обычно называется общественным мнением.

Имидж организации строится в рамках тех же ценностей, по которым один человек оценивает другого. Поэтому задачей имиджмейкеров организации становится процесс "очеловечивания" организации и путей её коммуникации с обществом. Примером тому, может служить обстановка с созданием своих имиджей банками во Франции. Стремясь нарушить традиционный фон своего присутствия в общественном пространстве, французские банки всё чаще пытаются создать неформальный тон своего диалога с обществом, который облегчил бы им доступ к потенциальному клиенту на основе стратегии "близости".

Говоря о создании корпоративного имиджа нельзя не вспомнить труды Б. Энгельгардта, который в своей работе о технологии создания образа организации описывает два последовательных процессах: эстетическую нейтрализацию и этическую концентрацию. В рамках первого процесса следует убрать "острые углы", привлекающие внимание к организации, сделать незаметным то, что будет работающим для построения и поддержания её имиджа. Процесс эстетической концентрации связан как раз с выпячиванием тех или иных нужных характеристик, перевода общественного внимания именно на эти аспекты. Например, в случае конструкторского бюро Антонова речь будет идти об инновационных технологиях, о создании нового, а в случае продвижения

продуктов, подобных вину, речь пойдёт об акценте на старых технологиях как проверенных временем.

Нейтрализация становится наиболее значимой именно для построения корпоративного имиджа, поскольку разные подразделения большой организации могут иметь свои собственные имиджи. Поэтому и возникает в качестве весьма значимого задания "срезание" имеющихся "острых углов", чтобы затем на "выровненном" пространстве построить необходимый общий для всех имидж.

Следует также подчеркнуть важность при создании положительного образа организации такого аспекта, как кризисные коммуникации, ибо положительный имидж, создаваемый десятилетиями, может быть разрушен за сутки. С этой целью даже Европарламент имеет в своём составе группу быстрого реагирования, задачей которой является выдача информации в нужное время и в нужное место, для чего им приходится вести серьёзный мониторинг ситуации, создавая множество информационных файлов.

Вместе с тем, эта сфера деятельности может быть прерогативой только профессионалов - имиджмейкеров, как бы ни важна была их роль. Вот почему наряду с указанными условиями поддержания и улучшения имиджа (непрерывность, систематичность, профессионализм) следует назвать и ещё одно: забота об имидже со стороны руководства организации. Последнее особенно важно подчеркнуть, учитывая реально наблюдаемую инертность в рассматриваемом вопросе многих руководителей (особенно во властных структурах), по старинке уповающих на "имидж места": авторитет и всевластие власти, диктат производителя и т.д.

Между тем в условиях свободного демократического развития и рыночной экономики никакая организация, будь то промышленно предприятие или управленческая структура, не может надеяться только на свою объективную полезность, необходимость для общества или на поддержку "сверху". Сегодня каждый стремящийся к успеху и стабильности должен не просто хорошо организовывать своё дело, но и утвердить своё право на "место под солнцем", доказать свою конкурентоспособность и целесообразность в глазах общества. А это требует специальных усилий (в том числе материальных затрат) и должно быть оформлено в особую сферу деятельности.

Список использованной литературы

1. Шадрина Л.Ю., Цыганкова Э.В., Управление организационными изменениями: технологии и инструменты // сборник: УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 137 - 139.

2. Шадрина Л.Ю. Коммуникативные модели как элемент информационной системы современной организации // сборник VII Международная научно - практическая конференция ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ 5 ноября 2015Г. г. Екатеринбург, РФ

© В.В. Добровольская 2016

УДК 351 / 354

Докукина Ирина Александровна,
к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и
государственное управление» ФГБОУ ВО «РАНХиГС»
Среднерусский институт управления - филиал, г. Орел, РФ
E - mail: irenalks@mail.ru

ПРИНЦИПЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Муниципальное управление - это сложная часть местного самоуправления, сопряженная с влиянием организаций муниципального уровня (местного самоуправления) и связь с его субъектами с целью увеличения степени и качества существования населения муниципалитета. Внутри муниципального управления, так же, как и в общенациональном уровне, может действовать принцип разделения властей: исполнительная власть концентрируется в руках главы (главы администрации города), законодательная - в руках муниципального совета, и судебная — в руках городского суда и городского подразделения министерства юстиции.

Муниципальное руководство, как и государственное, сопряжено с конкретной территорией и различными группами населения, проживающими на этой территории [1,с.50]. Отмеченное сходство не преуменьшает различий, основные из которых состоят в следующем: муниципальный аппарат не формирует законов, это привилегия государственных законодательных органов; государство распоряжается жителями (через нормативные акты), муниципалитет как аппарат распоряжается не населением, а своими службами и предприятиями [2,с.199], [3,с.133].

Выборный представительный орган местного самоуправления: утверждает локальный бюджет и отчет о его выполнении; устанавливает местные налоги и пошлины; утверждает проекты формирования определенных территорий; принимает положение (распорядок) о местном самоуправлении.

Принципы МСУ - это обусловленные природой основные начала и идеи, лежащие в основании организации и работы жителей, создаваемых им организаций, самостоятельно исполняющих руководство местными процессами.

1. Единовластие и совместимость. Суть единоначалия состоит в том, что главы определенного звена концепции управления муниципальных образований пользуются правами целостного управления в формулировании задач, вступающих в его зону ответственности. При последовательном укреплении единоначалия не следует преуменьшать совместимость в процессе управления государственными образованиями [4,с.613]. Совместимость нужна для обсуждения главных координационных и общественно - экономических задач формирования муниципальных образований. В то же время нужны и единоличная ответственность, и единое распорядительство, для того чтобы никак не затягивать процесс формирования и принятия административных решений, значимых для общественно - финансового формирования муниципального образования.

2. Законность. Этот принцип выступает важнейшей гарантией МУ и считается одним из главных конституционных основ российской государственности. Правило законности

требует, чтобы организация местной власти и её работа исполнялась на основе и в рамках закона. Выполнение законности в деятельности организаций и официальных лиц концепции МУ гарантируется с помощью прокурорского надзора

3. Публичность. Правило гласности содействует демократизации административной деятельности, её подконтрольности обществу, а кроме того дает возможность жителям воздействовать на выработку решений, затрагивающих их интересы; полномочия и свободы.

4. Государственная гарантия. Этот принцип предъявляет условия к концепции правовых гарантий охраны муниципальных органов управления.

5. Участие населения в процессе управления муниципальным образованием. Этот принцип дает возможность улучшать концепцию организаций управления МО при участии жителей, увеличивать динамичность социальных учреждений, а кроме того увеличивать контроль жителей за работой организаций.

6. Удовлетворение потребностей населения. Суть этого принципа состоит в обеспечении жизнедеятельности населения МО.

7. Сочетание отраслевого и территориального управления. На основании отраслевого принципа создаются отраслевые концепции управления. Система управления создается, отталкиваясь из вопросов, отличительных черт и способностей формирования любой отрасли. Согласно территориальному принципу формируются концепции управления, связывающие производственные и непроизводственные концепции, находящиеся на данной местности, сопряженные едиными целями и задачами общественно - финансового формирования с целью удовлетворение нужд жителей данного образования.

Список использованной литературы:

1. Докукина, И.А. Процесс моделирования инновационного кластера в условиях стратегического управления // Закономерности и особенности функционирования экономики РФ как системы взаимодействующих регионов. Материалы региональной научной конференции молодых ученых. - Издательство: ФГБОУ ВО «РАНХиГС». Орловский филиал - 2015. - С. 49 - 51.

2. Докукина, И.А., Полянин, А.В., Попова, О.В. Формирование механизма управления развитием предпринимательства в условиях создания свободной экономической зоны // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2015. № 5 (46). С. 196 - 199.

3. Базарнова, О.А., Докукина, И.А. Основополагающие ориентиры формирования инновационной стратегии в Орловской области // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления Материалы межрегиональной научно - практической конференции. Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления. Материалы межрегиональной научно - практической конференции (27 января 2016 г.) / Под редакцией д.э.н. А.В. Полянина. - Орёл: Изд - во ОФ РАНХиГС. 2016. С. 132 - 133.

4. Лебедев, В. М., Докукина, И.А. Формирование механизма реализации публичного управления по результатам / В.М. Лебедев, И.А. Докукина // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 6 (71). - С. 609 - 613.

© И.А. Докукина, 2016

УДК 001.895 (043)

Долгова Владислава Николаевна,
Доцент кафедры «Менеджмента»,
Кандидат экономических наук,
ФБГОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),
г. Москва, Российская Федерация
E - mail: km@mgutm.ru

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Сложность перехода машиностроения на инновационный путь развития состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество необходимо в исторически короткое время решать одновременно две задачи: модернизацию самого машиностроения и техническое перевооружение других отраслей экономики[38]. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[1,2,3,4,5]. Необходимо отдавать себе отчет, что наши потенциальные конкуренты без всяких сомнений продвигаются к созданию постиндустриального общества, в полном смысле этого слова, концентрируя для этого колоссальные ресурсы на высокотехнологичных направлениях. Мы же пока в этом вопросе серьезно отстаем. Нам необходимо преодолевать отставание от мирового уровня, с одновременным формированием и распространением наиболее эффективных инновационных технологий завтрашнего дня. России предстоит реализовать на практике широкомасштабный экономический маневр, чтобы в кратчайшие сроки развить до высокотехнологичного уровня отрасль, находящуюся в настоящее время в состоянии, отстающем от развитых стран на 20 - 30 лет. Очевидно, что для этого необходимо обеспечить опережающие темпы развития[37]. Машиностроение – главная отрасль обрабатывающей промышленности и одна из ведущих отраслей тяжелой индустрии Российской Федерации. Именно эта отрасль отражает уровень научно - технического прогресса страны и определяет развитие других отраслей хозяйства. Современное машиностроение состоит из большого числа отраслей и производств[36]. Предприятия отрасли тесно связаны между собой, а также с предприятиями других отраслей хозяйства. Это наиболее крупная комплексная отрасль, определяющая уровень научно - технического прогресса во всем народном хозяйстве, поскольку обеспечивает все отрасли машинами, оборудованием, приборами, а население – предметами потребления. Включает также металлообработку, ремонт машин и оборудования[35]. Для нее особенно характерно углубление специализации производства и расширение ее масштабов. Современное машиностроение состоит из большого числа отраслей и производств. Предприятия отрасли тесно связаны между собой, а также с предприятиями других отраслей хозяйства[34]. Создавая наиболее активную часть основных производственных

фондов – орудия труда, машиностроительная промышленность в значительной степени оказывает влияние на темпы и направления научно - технического прогресса в различных отраслях народного хозяйства, на рост производительности труда и другие экономические показатели, определяющие эффективность развития общественного производства[33]. Машиностроение, как крупный потребитель металла имеет широкие связи, прежде всего, с черной металлургией. Территориальное сближение этих отраслей дает возможность металлургическим заводам использовать отходы машиностроения и специализироваться в соответствии с его потребностями. Машиностроение также тесно связанно с цветной металлургией, химической промышленностью и многими другими отраслями. Продукция машиностроения потребляется всеми, без исключения, отраслями народного хозяйства[32]. Важнейшая задача машиностроения – реализация достижений научно - технического прогресса, обеспечение комплексной механизации и автоматизации производства, снабжение народнохозяйственных отраслей новой техникой, удовлетворение населения современными потребительскими товарами[31]. К комплексным самостоятельным отраслям относятся: тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение; электротехническая промышленность; химическое и нефтяное машиностроение; станкостроение и инструментальная промышленность; приборостроение; тракторное и сельскохозяйственное машиностроение; машиностроение для легкой и пищевой промышленности и т.д.[30]. Отраслевые особенности машиностроительных производств выражают важнейшие технико - экономические показатели, используемые при обосновании размещения предприятий. Во многих случаях более целесообразно изготовлять машины в том районе, где имеется металл, и затем поставлять их в пункты потребления[29]. Приближение производства машиностроительных изделий к местам их потребления целесообразно и в интересах снижения физического объема работы транспорта и транспортных расходов. В тоже время упрощаются хозяйственно - технические связи между создателями машин и их потребителями. Они становятся более тесными и постоянными и, благодаря этому, способствуют повышению качества машин в производстве и эффективности эксплуатации их[28]. В настоящее время каждый район имеет свой машиностроительный комплекс, производственный профиль которого соответствует экономическим предпосылкам и направлению дальнейшей индустриализации и перспективному развитию экономики района[27]. Страны с высокоразвитым многоотраслевым машиностроением, сопоставимые по географическим и людским ресурсам с Россией, ориентируются на оснащение национального машиностроения или, по крайней мере, его стратегически важных отраслей в основном за счет продукции собственной станко - инструментальной промышленности[26]. Значение машиностроительного комплекса трудно переоценить. Важнейшая его задача – реализация достижений научно - технического прогресса, обеспечение комплексной механизации и автоматизации производства, снабжение народнохозяйственных отраслей новой техникой, удовлетворение населения современными потребительскими товарами[25]. В настоящее время в структуре машиностроения насчитывается 19 самостоятельных отраслей, куда входят свыше 100 специализированных подотраслей и производств. К комплексным самостоятельным отраслям относятся: тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение; электротехническая промышленность; химическое и нефтяное машиностроение; станкостроение и инструментальная промышленность; приборостроение;

тракторное и сельскохозяйственное машиностроение; машиностроение для легкой и пищевой промышленности и т.д. [24]. Тяжелое машиностроение: заводы этой отрасли отличаются большим потреблением металла и обеспечивают машинами и оборудованием предприятия металлургического, топливно - энергетического, горнодобывающего и горно – химического комплексов. Предприятия отрасли выпускают как детали и узлы (например, валки для прокатных станов), так и отдельных виды оборудования (паровые котлы или турбины для электростанций, горно - шахтное оборудование, экскаваторы)[23]. В состав отрасли входят следующие 10 подотраслей: металлургическое машиностроение, горное, подъемно - транспортное машиностроение, тепловозостроение и путевое машиностроение, вагоностроение, дизелестроение, котлостроение, турбостроение, атомное машиностроение, полиграфическое машиностроение[22]. Производство металлургического оборудования, занимающее первое место в отрасли по стоимости продукции, расположено, как правило, в районах крупного производства стали и проката. Подотрасль выпускает оборудование для агломерационных фабрик, доменные и электроплавильные печи, а также оборудование для прокатного и дробильно - размольного производства[21]. Профиль заводов горного машиностроения – машины для разведки, а также открытого и закрытого способов добычи, дробления и обогащения твердых полезных ископаемых на предприятиях черной и цветной металлургии, химической, угольной, промышленности и промышленности строительных материалов, транспортного строительства. Предприятия горного машиностроения производят горнопроходческие и очистные комбайны, роторные и шагающие экскаваторы[20]. Продукция подъемно - транспортного машиностроения имеет большое экономическое значение, так как на погрузочно - разгрузочных работах в промышленности, на строительстве, транспорте и в других отраслях народного хозяйства занято около 5 млн. человек, притом больше половины – ручным трудом. Подотрасль производит мостовые электрические краны, стационарные и ленточные конвейеры, оборудование для комплексной механизации складов[19]. Тепловозостроение, вагоностроение и путевое машиностроение обеспечивает железнодорожный транспорт магистральными грузовыми, пассажирскими и маневровыми тепловозами, грузовыми и пассажирскими вагонами и т.д. Эта подотрасль производит также путевые машины и механизмы (укладочные, рельсосварочные, снегоочистительные и др.)[18]. Турбостроение, поставляющее для энергетики паровые, газовые и гидравлические турбины. Заводы подотрасли выпускают оборудование для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций, газоперекачивающее оборудование для магистральных газопроводов, компрессорное, нагнетательное и утилизационное оборудование для химической и нефтеперерабатывающей промышленности, черной и цветной металлургии[17]. Полиграфическое машиностроение имеет наименьший объем товарной продукции в отрасли и производит печатные станки, конвейеры для типографий и т.д.[16]. Электротехническая промышленность: отрасль выпускает изделия более 100 тыс. наименований продукции, потребителем которой является практически все народное хозяйство. По объему производства она значительно превосходит в совокупности все подотрасли тяжелого машиностроения. Для производства электротехнической продукции требуется широкий набор технических средств и материалов, производимых различными промышленными комплексами[15]. Основную номенклатуру производства составляют: генераторы к паровым, газовым и гидравлическим турбинам, электромашины,

электродвигатели; трансформаторы и преобразователи, светотехническое, электросварочное и электротермическое оборудование[14]. Станко - инструментальная промышленность включает производство металлорежущих станков, кузнечно - прессового оборудования, деревообрабатывающего оборудования, металлообрабатывающего инструмента, централизованный ремонт металлообрабатывающего оборудования. Около половины объема продукции приходится на металлорежущие станки[13]. Приборостроение: продукция этой отрасли отличается небольшой материало - и энергоемкостью, но для ее производства требуются высококвалифицированная рабочая сила и научно - исследовательские кадры. Заводы отрасли специализируются на монтаже и наладке средств автоматизации, разработке программного обеспечения, конструировании и производстве часов, медицинских приборов, измерительной аппаратуры, оргтехники[12]. Эта наукоемкая продукция является основным элементом систем автоматизации управления технологическими процессами, а также управленческого и инженерно - технического труда, информационных систем[11]. Машиностроение для легкой и пищевой промышленности: сюда входят следующие подотрасли: производство оборудования для текстильной, трикотажной, швейной, обувной, кожевенной, меховой промышленности, а также для производства химических волокон и оборудование для пищевой промышленности. Основным фактором размещения является близость к потребителю[10]. Авиационная промышленность: в авиационной промышленности кооперируются предприятия практически всех отраслей промышленного производства, поставляющие разнообразные материалы и оборудование. Предприятия отличаются высоким уровнем квалификации инженерно - технического и рабочего персонала. Отрасль производит современные пассажирские и грузовые самолеты и вертолеты различных модификаций[9]. Ракетно - космическая промышленность выпускает орбитальные космические корабли, ракеты для вывода спутников, грузовых и обитаемых кораблей и корабли многоразового использования типа «Буран», сочетающая высокие технологии с широкой межотраслевой комплексностью производства[8]. Автомобильная промышленность: по объему производства, а также по стоимости основных фондов она является крупнейшей отраслью машиностроения. Продукция автомобилестроения широко используется во всех отраслях народного хозяйства и является одним из самых ходовых товаров в розничной торговле[7]. Сельскохозяйственное и тракторное машиностроение: в сельскохозяйственном машиностроении осуществляется предметная и подетальная специализация; значительно меньше заводов специализировано на определенных стадиях технологического процесса или капитальном ремонте оборудования[6]. Отрасль производит различные виды комбайнов: зерноуборочные, льноуборочные, картофелеуборочные, кукурузоуборочные, хлопкоуборочные и т.д. А также различные модификации тракторов: колесные пропашные, колесные пахотные, гусеничные пропашные и т.д.[5]. Судостроительная промышленность: большинство предприятий отрасли, несмотря на потребляемое ими значительное количество металла больших параметров, что неудобно для транспортировки, находится вне крупных металлургических баз[35]. Сложность современных судов обусловливает установку на них разнообразного оборудования, что подразумевает наличие кооперационных связей с предприятиями других отраслей народного хозяйства[36]. Основой экономической стратегии развитых стран в области станко - инструментальной промышленности является стремление к развитию у себя наиболее наукоемких станко -

инструментальных производств, хотя при этом доля импорта в валовой станко - инструментальной продукции, потребляемой национальным машиностроением, может быть значительной[37]. В связи с увеличивающимся отставанием технологического уровня большинства российских машиностроительных предприятий от уровня развитых в промышленном отношении стран, все более остро стоит задача технологического перевооружения отечественного машиностроения[38]. Машиностроение России должно быть обеспечено отечественным механообрабатывающим оборудованием и инструментом наиболее наукоемких категорий, то есть относящимися к двойным технологиям по международному списку[5]. В современной экономической ситуации нельзя рассчитывать на то, что проблема технологического перевооружения российского машиностроения и обеспечение его независимости от внешнего рынка будет решена стихийно. Технологическое оборудование двойного назначения должно быть заново разработано и поставлено на серийное производство[14]. При этом российское станкостроение, несмотря на острую заинтересованность в перспективных научных разработках, не имеет достаточных для их выполнения кадровых ресурсов[22]. Сегодня предприятия станко - инструментальной промышленности, и подразделения машиностроительных предприятий, реализующие проекты технологического перевооружения, остро нуждаются в квалифицированных специалистах. Без решения кадровой проблемы и повышения интеллектуального потенциала станко - инструментальной отрасли невозможно решить проблему двойных технологий, потому что при инерционном развитии отрасли новую конкурентоспособную продукцию просто некому будет ставить на производство и внедрять[23]. В условиях спада производства в отраслях машиностроения целесообразно ограничить закупки за рубежом техники, аналоги которой выпускаются или могут выпускаться в России. Это позволит повысить загрузку производственных мощностей и может, в связи с поставкой ряда видов комплектующих деталей и оборудования, восстановить разорванные производственно - кооперационные связи со странами ближнего зарубежья и бывшими странами СЭВ[35]. Вместе с тем необходима государственная поддержка тех подотраслей машиностроительного комплекса (прежде всего оборонных), чьи производственные мощности позволяют провести техническое перевооружение производственного аппарата страны[36]. Для реализации структурно - инвестиционной политики страны необходимо сконцентрировать на приоритетных направлениях значительные средства. Но объем капиталовложений, формируемых за счет собственных средств предприятий, в настоящее время ограничен в результате роста цен на инвестиционные ресурсы и из - за катастрофического финансового положения самих предприятий[37]. Одним из дополнительных источников капиталовложений в отечественное машиностроение являются частные инвестиции. Однако возможность привлечения частных инвестиций ограничена узостью сфер для капиталовложений. По некоторым оценкам, инвестиционная привлекательность машиностроения в целом невысока, в то время как рейтинг отраслей с экспортно - сырьевой ориентацией находится на высоком уровне[9,17]. Вместе с тем масштабное привлечение средств частных (отечественных и зарубежных) инвесторов в такие подотрасли, как сельскохозяйственное машиностроение и машиностроение для переработки сельскохозяйственной продукции в ближайшее время вообще маловероятно[38]. Поэтому основная нагрузка по поддержанию

жизнеспособности машиностроения для базовых отраслей народного хозяйства ложится на плечи государства.

Список использованной литературы

1. Борисова Т.А. Комбинирование производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
2. Женжебир В.Н. Проблемы российской торговли машинами и оборудованием. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
3. Козловских Л.А., Гурцкая О.К. Социально - экономическое развитие Пермского края в контексте реализации кластерной политики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
4. Медведев В.М. Особенности автоматизации работ на многопозиционном сборочном оборудовании. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
5. Филатов В.В. Промышленная политика и направления реструктуризации машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
6. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов давлением
7. Алексеев А.Е. Кадровое обеспечение многоотраслевого машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
8. Борисова Т.А. Отраслевая структура и факторы размещения машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
9. Долгова В.Н. Кооперирование производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
10. Женжебир В.Н. Отраслевая структура комплекса машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
11. Козловских Л.А. Территориальная структура машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
12. Пшава Т.С. Планирование концентрации производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
13. Фадеев А.С. Производство электронного и оптического оборудования в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
14. Филатов В.В. Многофакторный анализ как инструмент формирования стратегии предприятий машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
15. Шестов А.В. Производственный состав и технологические процессы на предприятиях промышленного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
16. Борисова Т.А. Основные направления совершенствования отраслевой структуры машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
17. Долгова В.Н. Факторы развития и размещения предприятий машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

18. Женжебир В.Н. Внешнеторговый оборот продукции отечественного машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

19. Козловских Л.А. Территориальные промышленные кластеры машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

20. Фадеев А.С. Перспективы развития энергетического машиностроения промышленного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

21. Медведев В.М. Гибкое автоматизированное производство в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

22. Филатов В.В. Формирование стратегии развития промышленных предприятий машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

23. Филатов В.В. Изучение структурных отраслевых сдвигов в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

24. Женжебир В.Н. Перспективы производства машин и оборудования машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

25. Женжебир В.Н. Типы организации производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

26. Женжебир В.Н. Тенденции и перспективы развития машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

27. Женжебир В.Н. Проблемы торговли машинами и оборудованием. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

28. Медведев В.М. Перспективы развития автоматизации сборки на многопозиционном оборудовании предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

29. Медведев В.М. Общая характеристика рынка машиностроительной продукции РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

30. Медведев В.М. Технологические процессы в литейном производстве на предприятиях машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

31. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при сварке, резке и пайке металлов. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

32. Фадеев А.С. Виды производства и организационные формы работы предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

33. Фадеев А.С. Управление процессом сборки и последовательностью автоматического соединения деталей на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

34. Фадеев А.С. Технологические процессы на предприятиях машиностроительного комплекса при сборочном производстве. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

35. Филатов В.В. Программа развития машиностроительного комплекса в условиях рыночной экономики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

36. Филатов В.В. Производственная статистика и темпы развития отраслей в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

37. Филатов В.В. Основные направления технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

38. Филатов В.В. Факторы, способствующие совершенствованию отраслевой структуры машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

© Долгова В.Н., 2016

УДК 331

Д.В. Евсюков
студент 4 курса института управления и региональной экономики
Волгоградский государственный университет
Г. Волгоград, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ РЕКРУТИНГА В РОССИИ

Кадровые агентства в России, занимавшиеся рекрутингом персонала, появились только в конце 80 - х годов прошлого столетия. Хотя в западных странах данные агентства были уже очень давно популярны среди не только крупных компаний, но и небольших фирм. Первые российские кадровые агентства находились в Москве, где данные услуги потенциально могли быть востребованы, однако, у новоявленных предпринимателей не было еще четко сформировано понимание того, что же собой представляют HR - инструменты, которыми пользовались их западные коллеги. Причиной этому является то, что в СССР управление персоналом на предприятиях заключалось лишь в кадровом делопроизводстве. Но изменение экономической системы заставило осознать, что высококвалифицированные сотрудники являются ключом к повышению конкурентоспособности предприятия в условиях жесткой конкуренции.

Первое упоминание слова «рекрутинг» появилось в 90 - х годах в статье Василия Захарько «Охотники за головами», которая была опубликована в популярной газете «Известия». В ней автор описал свои впечатления, полученные от посещения одного из американских кадровых агентств, а также рассказал об организации его работы. Данная статья стала первым пособием для начинающих российских рекрутеров.

Также в 90 - х годах в Москве и Санкт - Петербурге начинают выходить специальные издания для ищущих работу и работодателей (например, газеты «Работа для Вас», «Приглашаем на работу»). Русскоязычные средства массовой информации предлагают работодателям услуги по поиску кандидатов через специальные рубрики. Универсальным способом поиска подходящих соискателей на тот период были не резюме, а усиленно рекламировавшиеся анкеты.

Сегодня российский рынок услуг по поиску персонала представляет собой высококонкурентный рынок. По данным аналитиков Magram MR, услуги рекрутинга в России оказывают 1203 компании, в которых трудиться более 15 тысяч человек. Хотя сегмент в последние годы сжимается. Так, в 2014 году объем отечественного рынка услуг по подбору персонала составил 12, 837 млрд рублей, упав к предыдущему году на 13 % . В основном это связано с падением спроса со стороны среднего и малого бизнеса и вытеснением крупными рекрутинговыми агентствами и консалтинговыми фирмами более мелких игроков.

Наиболее концентрированные рынки услуг по рекрутингу находятся в таких крупнейших городах России, как Москва, Санкт - Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Ростов - на - Дону, Казань, Челябинск и другие. Но самое большое количество кадровых агентств, которые оказывают услуги по подбору персонала, находятся в Москве и Санкт - Петербурге. Это обусловлено в основном тем, что на этих рынках наряду с местными кадровыми агентствами присутствуют также филиалы крупных зарубежных компаний и консалтинговых фирм, которые также специализируются на рекрутинге.

По данным сайта person - agency.ru, занимающегося составлением рейтинга кадровых агентств, в список 10 лучших агентств Москвы входят: Inter - HR, Staffline, Максима, Группа Компаний «А.Н.Т», Lightman Solution, Трелонж, Кадровый Центр Президент, Rational Grain, Ваш HR партнер и Международное кадровое агенство MainStaff. А по данным 2015 года наиболее популярными кадровыми агентствами Санкт - Петербурга являются: Гардарика, Группа Компаний «А.Н.Т», Персонал Питер, HR - PROFI, AZL Professional Services, Новый Горизонт, Smart HR, Рабочая биржа труда и Дартс рекрутинг сервисез.

Таким образом, в России кадровые агентства, оказывающие услуги по подбору персонала, появились довольно поздно по сравнению с западным странами. Однако как только стало возможно ведение бизнеса связанного с рекрутингом персонала, в России стали появляться не только филиалы крупных американских и европейских консалтинговых фирм, специализирующиеся на поиске персонала, но и российские компании, предоставляющие аналогичные услуги. Также начинают выходить специальные издания как для ищущих работу, так и для работодателей.

Сегодня российский рынок кадровых услуг, в том числе услуг по рекрутингу персонала, представляет собой высококонкурентный рынок, на котором работают 1203 компаний. А наиболее концентрированные рынки являются Москва и Санкт - Петербург, на которых работают и отечественные компании, и зарубежные представительства.

Список использованной литературы:

1. Лунева Е.А. Особенности формирования российского рынка рекрутинговых услуг и перспективы его развития / Е.А. Лунева // Сибирский торгово - экономический журнал. - 2010. - №11. - 42 - 47 с.

2. Кошарная, Г.Б. Управление персоналом (новые кадровые технологии): методические указания / Г.Б. Кошарная. - Пенза: ПГУ, 2004. – 53 с.

3. Дуракова, И.Б. Управление персоналом: особенности тренда интернационального развития / И.Б. Дураков. - Воронеж: издательство ВГУ,2009. - 52 с.

Д.В. Евсюков, 2016

УДК 330.341.13

Егорова Мичийээнэ Владимировна
студентка 4 курса группы Ф - 13 - 2
Физико - технического института, СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ
e - mail: michiyeenee@mail.ru

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Формирование подходов к обеспечению «энергетической безопасности» можно проследить через историю взаимоотношений стран - поставщиков и стран - потребителей энергоресурсов. Для каждой из этих 2 групп энергетическая безопасность трактуется по - разному. Но независимо от того, рассматривается ли она со стороны страны – импортера или экспортера энергоресурсов, энергетическая безопасность является одним из самых важных элементов экономической и, следовательно, национальной безопасности.

Можно выделить следующие параметры для оценки энергетической безопасности:

- возможность и способность топливно - энергетического комплекса страны обеспечивать предложение;
- устойчивость топливно - энергетического комплекса и систем энергетики;
- экономическая доступность энергетических ресурсов. [1]

Под *энергетической безопасностью* принято понимать защищенность государства и его экономики от угроз дефицита в обеспечении энергетических потребностей экономически доступными энергоресурсами приемлемого качества. Реализация таких угроз влечет за собой ухудшение экономической или политической стабильности, социально - экономического положения стран, замедление или полное прекращение экономического роста. [4]

Россия занимает первое место в мире по международной торговле природным газом, а также второе место, как экспортер нефти (и нефтепродуктов).

Россия обладает одним из самых больших в мире потенциалов топливно - энергетических ресурсов. Энергетический комплекс России является неотъемлемой частью всего мирового энергетического рынка. И, наконец, Россия активно участвует в формировании международной торговли энергетическими ресурсами.

Географическое положение России определяет ее особую роль в транзите энергоресурсов в пределах евразийского континента, обеспечивая наиболее эффективную конфигурацию энергетической инфраструктуры не только по направлению «запад -

восток», но и «юг - север» и «юг - северо - запад» континента. Указанное измерение энергетики России важно не только для российской экономики, но и для процесса развития внешних энергетических рынков, и, следовательно, в целом, мировой экономики.

Безусловно, наши конкурентные преимущества в экономике, в первую очередь, должны работать (и работают) на интересы и нужды нашего народа, нашего государства. Но от того, насколько динамично развивается и устойчиво функционирует топливно - энергетический комплекс России, насколько быстро осваиваются новые и эффективно эксплуатируются действующие нефтегазовые месторождения, зависит качество и надежность экспортных поставок. [2]

Основные стратегические угрозы энергетической безопасности России включают в себя отставание прироста разведанных запасов углеводородов от объемов их добычи, недостаточный уровень инвестиций и требующие увеличения темпы обновления оборудования в отраслях топливно - энергетического комплекса, а также чрезвычайно высокую энергоемкость экономики.

До 1992 года объемы прироста запасов нефти и газа на континентальной части страны превышали их добычу, но в дальнейшем произошло резкое уменьшение геологоразведочных работ. Существовавшая в СССР государственная система воспроизводства минерально - сырьевой базы была разрушена, а полного комплекса условий для ее замещения не появилось.

Неблагоприятное положение складывается в нефтяной отрасли, в которой истощение сырьевой базы происходит высокими темпами. Выработка балансовых запасов нефти в целом по стране превысила 50 % . Происходит ухудшение качества извлекаемого сырья, и добывающим предприятиям приходится переходить в районы с более дорогим «черным золотом».

По данным аналитических материалов, на настоящий момент значительную часть запасов нефти, газа, углей составляют трудноизвлекаемые запасы, добыча и переработка которых целесообразна лишь при высоком уровне цен на энергоносители. [4]

Это все сформировало следующие приоритеты государственной энергетической политики в Энергетической стратегии России на период до 2020 года.

Исходя из сегодняшних оценок, к 2020 году добыча нефти в России может составить 530 млн. т., а ее экспорт - 310 млн. т. Главной нефтяной базой страны на весь рассматриваемый период останется Западно - Сибирская нефтегазоносная провинция. В Волго - Уральской провинции и на Северном Кавказе добыча нефти будет падать, что обусловлено исчерпанием сырьевой базы. Будут сформированы при этом новые центры нефтяной промышленности в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) - добыча до 50 млн. т. в 2015 г.; на шельфе острова Сахалин (25 - 26 млн. т), в Баренцевом море и российском секторе Каспийского моря. Увеличится добыча нефти в Тимано - Печорской провинции.

Обеспечение намеченных уровней добычи и повышение эффективности нефтедобычи будут основываться на научно - техническом прогрессе в отрасли, совершенствовании методов бурения, воздействия на пласт, увеличении глубины извлечения запасов и внедрении новых прогрессивных технологий добычи нефти, которые позволят сделать экономически оправданным использование трудноизвлекаемых ресурсов. [2]

Для своевременной и адекватной реакции государства на возникающую угрозу энергетической безопасности, анализа состояния безопасности регионов России на этапе реализации настоящего документа предусматриваются разработка и реализация системы оперативных и долгосрочных мер по предупреждению и нейтрализации внутренней и внешней угрозы, использование критериев (индикаторов) такой безопасности, создание системы ее мониторинга и механизмов, позволяющих стабилизировать ситуацию. [3]

Список использованной литературы:
1. http: // old.creativeconomy.ru – «Креативная экономика»;
2. http: // otherreferats.allbest.ru – «Allbest»;
3. http: // files.stroyinf.ru – электронный журнал;
4. http: // d - kvadrat.ru – «Деловой квадрат».

© М.В. Егорова, 2016

УДК 338.12.015

Ермагамбетов Руслан Тюлебаевич
Хорин Роман Андреевич
Петросов Артем Сергеевич
студенты 3 курса группы МиСМЭ - 3
Экономического факультета СПбГУ
г. Санкт - Петербург, РФ
email: art.petrosov@gmail.com

СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ПОЛИТИЧЕСКИХ ПЕРЕМЕН В СТРАНАХ ЕВРОПЫ И СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ

Аннотация: в статье анализируются важнейшие политических события 2016 года: победа Дональда Трампа в выборах Президента США и Brexit как следствие кризиса глобальной экономической мысли и процесса глобализации. Основное внимание в материале уделено социально - экономическим предпосылкам этих событий и возможным перспективам Запада в текущих условиях.

Ключевые слова: политическая экономия, глобализация, Европейский союз, Brexit, выборы в США, Дональд Трамп.

2016 год запомнится в истории как год политических потрясений и событий, которые по мнению многих аналитиков и экспертов произойти было не должно. Дональд Трамп – человек, не имеющий опыта работы в политической сфере, не смотря на все обвинения, в частности, в сексизме, выигрывает выборы Президента США у Хилари Клинтон, которая, как казалось, была идеальным кандидатом на эту должность. С другой стороны, народ Великобритании голосует за выход из Европейского союза, происходит Brexit, который изначально был частью обещаний в ходе предвыборной кампании Дэвида Кэмерона, а в этом году в преддверии выборов премьер - министр решил удовлетворить запросы евроскептиков и заработать голоса на еврофобских настроениях граждан, однако все обернулось так, как не ожидал никто, в том числе Кэмерон, которому, впоследствии, пришлось подать в отставку.

Вышеописанные события – это не случайное стечение обстоятельств, а тенденция, которая стала результатом проблем, накапливающихся в европейском и американском обществе на протяжении десятилетий. В качестве одной из причин стоит отметить то, что принципы политической экономии, по которым наше общество живет уже несколько десятилетий перестали работать и на данный момент приводят к увеличению благосостояния не всех стран мира, а лишь их части. В совокупности с процессом глобализации, который, с развитием технологий принимает все более разнообразные формы, настроения среди рядовых граждан становятся все более агрессивными. Свободная

торговля, миграция труда и капитала, введение единой валюты в еврозоне, внедрение научно - технических разработок, борьба с глобальным потеплением – всё, что теоретически должно служить во благо рядовым членам общества, сейчас это не делает и к этим людям постепенно пришло осознание того, что решения правительств и наднациональных организаций направлены на собственное обогащение, именно поэтому люди, отчаявшись, ищут радикальные решения проблем. Рассмотрим различные аспекты обозначенной проблемы.

Свободная торговля. Английский экономист Давид Рикардо в начале XIX века развил модель Адама Смита и предложил теорию сравнительных преимуществ, которая гласит, что международная торговля выгодна каждой из двух стран, даже если ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом в производстве конкретных товаров. Также, считается, что международная торговля является Парето - эффективной, то есть приводит к ситуации, когда увеличение благосостояния одного из субъектов рынка не приводит к ухудшению благосостояния другого. Таким образом, по мнению классиков, принцип свободной торговли – одно из главных условий увеличения национального богатства.

Однако, взглянем на текущую ситуация в мире: свободная торговля товаров и услуг привела к тому, что дешевые товары из Китая и Индии на рынках США и Европы лишили многих рядовых граждан работы, а зарплаты оставшихся существенно сократились. Первоначально, люди получали выгоду, так как могли покупать товары по более низким ценам, но в дальнейшем, многим отечественным производителям пришлось закрываться или сокращать рабочие места и размер заработной платы: условия Парето - оптимума не выполняются, так как ущерб, нанесенный весомой части общества, не компенсируется. Более того, выгоды от международной торговли «распыляются» среди сотен миллионов людей, в то время как огромный ущерб сконцентрирован на сотнях тысяч. Так, в США за последние 8 лет вырос уровень социального неравенства.

Рис. 1 Динамика коэффициента Джини в США[1]

2) *Миграция труда и капитала.* Одной из ключевых концепций, легших в основу Европейского союза было то, что свободная торговля товарами и услугами внутри еврозоны неразрывно связана со свободной миграцией труда и капитала, а по курсу макроэкономики известно, что эти процессы Парето - эффективны, то есть все участники рынка получают выгоду: происходит обмен знаниями между государствами, перенимается

[1] Всемирная книга фактов ЦРУ (CIA Factbook). URL: https: // www.cia.gov / library / publications / the - world - factbook /

управленческий опыт, технологии, рабочие становятся все более квалифицированными. Ситуацию, которая происходит на самом деле можно иллюстрировать примером: румыны, поляки и другие представители стран Восточной Европы очень востребованы среди элиты стран Западной Европы, так как за сравнительно небольшую цену они получают уборщиков, маляров, докторов и так далее, в то время как менее образованные и квалифицированные, однако более «гордые» жители западноевропейских стран остаются без работы и чувствуют себя ущемленными со стороны иммигрантов. Стоит ли говорить об обострившейся до предела ситуации с иммигрантами во Франции?

3) *Внедрение новых технологий.* Теоретически, внедрение новых технологий и инновационная деятельность компаний приводят к появлению новых отраслей, новых товаров и услуг на рынке, увеличивая спрос на рабочую силу на рынке труда и, таким образом, повышая занятость. Более того, согласно кейнсианской экономической теории, снижение себестоимости единицы продукции ведет к увеличению доходов, из чего следует повышение уровня потребления, что, как уже было отмечено выше выльется в большую потребность в рабочей силе у компаний. Однако, в очередной раз, западная политэкономия не может объяснить, почему многие люди в развитых странах в ближайшем будущем рискуют попасть за черту бедности. Согласно исследованию The Future of Jobs, опубликованном Всемирным экономическим форумом, к 2020 году в мире исчезнет 7,1 миллионов рабочих мест[2], по большей части в реальном секторе, многие профессии перестанут существовать. К примеру, уже сейчас, искусственный интеллект, основанный на нейросетях и машинном обучении способен определять диагноз лучше любого доктора. Реакцией людей на неблагоприятные для них тенденции стало появление «луддитов XXI века», с одним лишь отличием, что на сей раз представители этого движения – не работники чулочно - вязочных предприятий, а врачи, юристы, бухгалтеры, часть топ - менеджмента компаний. Таким образом, правительства, стремительно двигаясь к «высокотехнологичному будущему», забывают, что главной их целью является благосостояние рядовых граждан, которые не собираются мирится с таким положением вещей.

4) *Введение единой валюты в еврозоне.* Евро был введен в наличное обращение в 2002 году и должен был, на бумаге, привести к ряду положительных эффектов: стимулирование инвестиций между странами еврозоны, увеличение торгового оборота между ними так как снижаются риски, связанные с курсами обменных валют, устранение затрат на обслуживание конверсионных операций, снижение разницы в уровне цен и тд, и в конечном итоге стать естественным дополнением ключевых концепций Европейского союза, вышеупомянутых свободной торговли, миграции труда и капитала. В реальности же, многие люди в ЕС ненавидят евро, так как распространено мнение, что именно евро стал главным виновником роста цен, что сильнее всего ударило по беднейшим членам общества. Более того, приведение уровня цен примерно к одному уровню во всех странах не учитывает, что уровень дохода граждан в различных государствах различных и, как уже неоднократно было отмечено выше, менее финансово обеспеченные страны оказываются в числе проигравших.

5) *Сговор правительств и банков.* Финансовый кризис 2008 года привел к тому, что многие банки были «спасены» европейскими и американскими налогоплательщиками и

[2] The Future of Jobs. World Economic Forum. URL: http: // www3.weforum.org / docs / WEF _ Future _ of _ Jobs.pdf

люди чувствовали в этом процессе несправедливость: банки и страховые организации могли свободно распоряжаться их сбережениями, налогами и пенсиями, проводить рискованные операции и, когда у них это получалось, всю сверхприбыль они оставляли себе, однако, когда из - за неразумных решений они стали переживать кризисные времена, за все это должны были отвечать рядовые граждане и своими деньгами «вытягивать» эти организации на прежний уровень, в то время как сами руководители этих организаций продолжат рисковать.

Рейтинговые агентства на протяжении долгого времени находились «в кармане» у банков и, по принуждению правительств и финансовых организаций выставляли людям высокий кредитный рейтинг, вне зависимости от того, насколько низка вероятность выплатить займ, таким образом, людям навязывали призрачную возможность того, что они могут позволить себе купить дом, даже если средств у них почти нет. В результате сговора между политиками и топ - менеджментом банковской сферы люди все больше погружались в долги. В частности, CEO одного из крупнейших инвестиционных банков в мире Goldman Sachs всегда были тесно связаны с политической элитой Вашингтона, создавая взаимовыгодное сотрудничество.

Долговые кризисы в Греции и Италии стали прямым следствием действий высшего руководства ЕС и инвестиционных банков, и эти события заставили людей задуматься, возможно, Европейский союз, как сообщество всеобщего благополучия, перестал себя оправдывать, и он действует в угоду не всем, а лишь части стран?

6) *Борьба с глобальным потеплением.* 22 апреля 2016 года было подписано Парижское соглашение по климату, главной целью которого является удержание роста глобальной средней температуры на уровне 1,5°С. Достигнуть эту цель предполагается путем сохранения 80 % запасов угля, половины запасов газа и трети запасов нефти в земле[3]. Предназначение данного соглашения очевидно – сохранить Землю для будущих поколений, позволить им жить в тех же условиях, что и мы, однако, заботясь о судьбе наших потомков, мы забываем о нынешнем поколении, людях, которые ежедневно расходуют большое количества электричества и бензина, а в результате сокращения предложения на рынке неизменно возрастут цены. В итоге, борьба с глобальным потеплением, возможно, в действительности является «хобби» политической элиты, которое обеспечивается за счет менее богатых и образованных людей.

В отличии от своего предшественника, который активно развивал рынок «зеленых технологий», новоизбранный Президент США Дональд Трамп считает, что такого процесса как «глобальное потепление» не существует, а выигрывают от борьбы с ним только китайцы: «Давайте продолжим уничтожать конкурентоспособность наших заводов и фабрик, чтобы бороться с мифическим глобальным потеплением. Китай это очень осчастливит!»[4]. Трамп обещает в ближайшее время выйти из Парижского соглашения и направить средства, которые администрация Обамы тратила на климат, в развитие реальной сферы экономики, развивая производство и улучшая благосостояние рабочего класса, широко поддерживающего Трампа.

[3] Paris Agreement. URL: https: // unfccc.int / files / meetings / paris _ nov _ 2015 / application / pdf / paris _ agreement _ english _ .pdf

[4] Климат Трампа. URL: https: // m.lenta.ru / articles / 2016 / 11 / 10 / tramp2 /

Собрав воедино и проанализировав все вышесказанное, можно понять, почему американцы проголосовали за Трампа, а британцы – за выход из Европейского союза. Люди устали от ложной либерализации, от действий банков, страховых организаций, правительств, и даже благотворительных фондов, которые, скрываясь за лозунгами о правах человека и всеобщем равенстве, на самом деле думают только о собственном обогащении, и поэтому рядовые граждане выбирают радикальные решения, людей, которые говорят, что встанут на их защиту, а не элиты общества: будут строить стены, остановят поток мигрантов, сделают нас, наше государство, а не все общество, «снова великим».

В то же время, нельзя утверждать, что назначение Трампа Президентом США и выход из ЕС гарантирует решение всех проблем низшего и среднего класса. Особенность современно геополитического пространства в том, что мы живем в так называемом «post - truth society», которое словарем Оксфорда описывается как «ситуация, в которой объективные факты оказывают меньшее влияние на общественное мнение, чем призывы к эмоциям и личным предрассудкам»[5], то есть факты больше не являются доказательствами чего либо, а границы между правдой и ложью, честностью и бесчестием стираются, и все большую роль играет то, как человек сможет любыми способами заставить пойти за собой.

Таким образом, события, произошедшие в 2016 году в США и Великобритании показательны для всего мира, и, возможно, впервые за долгое время либеральные устои нашего общества пошатнулись, а глобализация уже не кажется процессом, который приведет к обществу всеобщего равенства. Более того, представители среднего класса на Западе сейчас испытывают все большую симпатию к политике Президента РФ Владимира Путина, который обладает теми качествами, которые эти люди хотят видеть в своем лидере: принципиальность, готовность до последнего защищать интересы своего государства перед лицом мирового сообщества, решительность. В частности, Дональд Трамп показал американцам, что и ему не чужды эти качества.

На мой взгляд, другие страны Европы в ближайшем будущем так же могут перенять опыт своих соседей и перейти от прогрессивной модели развития, к более консервативной, а Европейский союз, как один из символов глобализации в свете текущих событий предстает проектом, который в скором времени должен быть реформирован. Ключевую роль в будущем Запада все еще играет политическая экономия, которая и должна заниматься проблемами, которые страны переживают сейчас, и, в результате исследования было выяснено, что общепринятые этой наукой принципы необходимо пересмотреть и предложить другие, более соответствующие запросам современного общества.

Список использованной литературы:

1. Королев В.К. Пайда Г.В. Парадигма политической экономии в методологии постмодернистского дискурса // Terra Economicus. 2003. № 4 - 3.

2. Пакова О.Н. Хасанов А.З. Особенности современного этапа экономической глобализации // Инновационная наука. 2016. № 10 - 1.

3. Всемирная книга фактов ЦРУ (CIA Factbook). [сайт]. URL: https: // www.cia.gov / library / publications / the - world - factbook /

© Р.Т. Ермагамбетов, Р.А. Хорин, А.С. Петросов, 2016

[5] «Post - truth» named word of the year by Oxford dictionaries. URL: https: // www.theguardian.com / books / 2016 / nov / 15 / post - truth - named - word - of - the - year - by - oxford - dictionaries

УДК 334

Есенакаев Эльдар Аскербиевич
магистрант ОмГУ им. Ф.М. Достоевского

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Исследование состояния систем управления фирмами свидетельствует, что многие сложности, возникающие при их функционировании, вызываются несовершенством структур, что, в свою очередь, является последствием несовершенства подходов к их формированию. В настоящее время большую значимость имеет проблема совершенствования организационных структур управления предприятиями как важный фактор усиления процессов производства и повышения прибыльности.

Промышленные предприятия зачастую находятся в состоянии управленческого хаоса, что влечет за собой проблемы в технико - организационной, финансово - экономической, социально - психологической и других сферах их деятельности, а управленческие кадры не всегда готовы к оперативному и своевременному реагированию на инновации. Проведенный анализ показал, что в современных условиях структура управления на производственных предприятиях должна быть более гибкой и активнее реагирующей на возникающие трудности как внешнего, так и внутреннего характера.

Обращение к отечественной и зарубежной практике показывает, что решение этих задач имеет непосредственное отношение к преобразованию организационных структур управления (ОСУ). Важность построения оптимальной структуры управления в текущем моменте, когда состояние предприятия, его положение на рынке в очень большой степени зависят от скорости принятия решений, как оперативного, так и перспективного характера не вызывает сомнения.

В условиях диверсификации преобразование систем управления предопределяет существенный фактор изменчивости и небольшая предсказуемость итогов работы. Опыт рыночного хозяйствования в историческом обозрении показывает, что системы управления меняются тем быстрее, чем сложнее формировалась перспектива производственных предприятий. Динамика реформирования систем управления продиктована насыщенностью производственных и экономических взаимоотношений.

Процесс управления, текущий в рамках организационной структуры, включает движение коммуникаций и принятие управленческих решений. В данном процессе участвуют руководители всех уровней. Этот основа, скелет управленческой системы способствует своевременному и качественному осуществлению управленческих процессов. Не вызывает сомнений, что квалифицированный руководитель всегда уделяет существенное внимание выбору типов структур управления, принципам и методам их построения, с учетом факторов внешней среды и оценки соответствия целям предприятия.

Управляющая система выступает как совокупность органов, инструментов, средств и методов управления [1].

В управляющей системе, имеются следующие структуры:

- организационная;
- техническая;
- функциональная;
- информационная;
- структура принятия решений.

Организационно - институциональной стороной обладает каждая управляющая система. Приоритетом организации управленческой деятельности является установление полномочий и ответственности отдельных элементов системы управления и их структурирование. По мнению американских исследователей А.А. Томпсона, А.Дж. Стрикленда, «организационная структура управления — это внутреннее строение любой производственно - хозяйственной системы, то есть способ организации элементов в систему, совокупность устойчивых связей и отношений между ними» [2].

Все большее распространение в последнее время в теории и практике управления получают взгляды ученых о необходимости, большей динамичности процессов организации управления на промышленных предприятиях, с целью соответствия их динамике внешнего окружения и внутренним взаимоотношениям.

Ученые и специалисты, не отвергая методы традиционного совершенствования организационной структуры управления предприятиями, тем не менее, при быстрых изменениях экономической ситуации, делают акцент внимание на функциональных методах, в основе которых лежат принципы самоорганизации, большей автономности внутренних структурных подразделений, менее формальные связи между ними. Отмечается, что в настоящее время, даже консервативно настроенные компании, считают возможным отказаться от чисто иерархического подхода и основной упор делать на целевые группы, которые по своему усмотрению могут строить отношения друг с другом в виде сетевых связей

Список использованной литературы:

1. Дякин В.Н., Матвейкин В.Г., Дмитриевский Б.С.. Оптимизация управления промышленным предприятием: Монография / Под научн. ред. д - ра экон. наук Б.И. Герасимова. Тамбов: Изд - во Тамб. гос. техн. ун - та,2004. 84 с.

2. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа [Текст] : [пер. с англ.] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. - 12 - е изд. - М. ; СПб. ; Киев : Вильямс, 2005. - 924 с.

© Э.А. Есенакаев, 2016

УДК 330

Ефимова Наталия Николаевна
студент 4 курса Северо - восточного федерального
университета им. М.К. Аммосова, г Якутск, РФ

ПРОБЛЕМА ТЕХНИЧЕСКИХ БАРЬЕРОВ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Многие страны для того, чтобы защитить жизнь и здоровье людей, окружающую среду и поддержать социально - экономическое благосостояние в целом, разрабатывают технические требования к импортируемым продуктам и производственным процессам, которые обязательны для соблюдения экспортером.

Недостаточность или отсутствие единых мировых стандартов в некоторых сферах затрудняет развитие международных экономических связей и может привести к удорожанию произведенной продукции.

Важно также подчеркнуть, что повышение конкурентоспособности – одно из важнейших стратегических задач каждой страны, а конкурентоспособность в современных условиях рыночной экономики во многом определяется соответствием товара международным стандартам качества.

Примером может послужить ратификация глобального Парижского соглашения по климату не менее 55 странами, чей объем парниковых выбросов в совокупности составляет более половины от общего.

В свою очередь, Парижское соглашение может оказать существенное влияние на энергетический сектор во всем мире, способствуя сокращению роли ископаемого топлива и увеличению возобновляемой энергетики. Это значит, что экономики, которые основаны на нефти и газе будут терять конкурентоспособность.

США – страна с крупнейшей экономикой во всем мире, второй по величине источник выброса парниковых газов.

Избранный 8 ноября 2016 года новый президент США Дональд Трамп вознамерился отказаться от выполнения Парижского соглашения по климату. Он считает, что угроза глобального потепления является мистификацией, которую выдумали китайцы с целью подорвать обрабатывающую промышленность США. По мнению Трампа, «Парижское соглашение по климату» приведёт к подрыву угольной и нефтяной промышленности, а также сократит в этом секторе экономики рабочие места.

Свою позицию также озвучил президент Франции Франсуа Олланд в ходе выступления на 22 - й сессии Конференции сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата, что США не должны отказываться от соблюдения договоренностей в рамках Парижского соглашения, им нужно уважать взятые на себя обязательства.

Но если США не ратифицируют Парижское климатическое соглашение, то одним из следующих шагов в угольной отрасли может стать введение глобального углеродного налога на выбросы углекислого газа промышленными предприятиями США. Следовательно, это приведет к полной реорганизации производства с заменой оборудования и существующих технологий, которые понесут за собой огромные убытки, что не очень выгодно для многих компаний.

Однако обещания и договоренности должны быть подкреплены реальными действиями, иначе стоит прибегнуть к использованию жестких порогов в виде налогов по отношению к таким странам, но только такой способ может сделать достижение интересов необычной коалиции возможным.

Подписание 175 странами Парижского соглашения об изменении климата является их существенной политической победой.

Во всем мире оно позволит дышать чистым воздухом, открыть доступ к достойной жизни, увидеть соблюдение основных прав. Оно поможет снизить вероятность возникновения конфликтов, связанных с соперничеством за невозобновляемые ресурсы, либо с климатическим воздействием, которое не удалось избежать или взять под контроль.

Список использованной литературы:

1. Федеральное информационное агентство Regnum. [Электронный ресурс] // URL: https: // regnum.ru / ;

2. Аналитические материалы «World Policy and Resources Research». [Электронный ресурс] // URL: http: // www.wprr.ru / .

© Н.Н. Ефимова, 2016

УДК 330.44

Жалнин Игорь Олегович
студент 3 курса факультет прикладной информатики
Косников Сергей Николаевич
доцент кафедры экономической кибернетики
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОПТИМАЛЬНОГО ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ ВАЛОВЫХ И ПРЕДЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Каждый производитель стремится уменьшить затраты и максимально увеличить прибыль. Для этого нужно не только вести оперативный анализ, но и строить прогнозы модели, с помощью которых можно найти определенное соотношение, удовлетворяющие потребностям производителя, т.е. оптимальный объем производства. При данном объеме обеспечивается выполнение договоров и обязательств по производству в конкретные сроки с минимальными затратами и максимальной эффективностью.

Для определения оптимальный объем производства продукции существует два метода:

1. Метод сопоставления валовых показателей.

2. Метод сопоставления предельных показателей.

Метод сопоставления валовых показателей.

Как известно, прибыль прямо пропорционально зависит от объемов производства и цен реализации продуктов производства, причем для получения чистой прибыли важно не просто реализовать товар, а найти оптимальную цену, которая покроет не только себестоимость продукции, коммерческие и трансакционные затраты, к тому же, принесет добавочную стоимость. Для нахождения данного баланса используют метод сопоставления валовых показателей.

Данный метод имеет ряд допущений, однако, несмотря на ограничения, данное сопоставление может помочь в выборе правильной тактики производства. Допущения:

1) на предприятие производится и реализуется только одно наименование товара;

2) в краткосрочный период предприятие стремится максимизировать прибыль;

3) изменяются только объем производства и цена товара.

Уникальность данного метода состоит в том, что манипуляции происходят не с ценой, как это принято считать, а с количеством товара – цена определяется на рынке продавцов, а

количество выпускаемой продукции определяется с помощью сопоставления валовых показателей.

В экономическом анализе существует такой показатель, как точка безубыточности; она показывает количество выручки, необходимой предприятию для того, чтобы оно стало получать прибыль. Именно благодаря этому показателю можно увидеть оптимальный объем производства, при реализации которого предприятие полностью покроет свои расходы.

Таким образом, данный метод оптимизации строится на сопоставление валовых показателей: объема производства с постоянными и переменными затратами. Для расчета прибыли в данном методе следует из валовой выручки вычесть сумму валовых издержек, которые в свою очередь определяются путем умножением себестоимости единицы продукции на ее количество. Валовая выручка рассчитывается умножением цены на то же количество.

Метод сопоставления предельных показателей.

Идея данного метода состоит в соизмерение предельных показателей и нахождение оптимальных пределов рентабельного увеличения производства и реализации продукции. Как известно, увеличение объема производства окупается до тех пор, пока величина предельного дохода превышает величину предельных издержек.

В экономической теории понятие предельного дохода принято определять как среднюю величину уменьшения (увеличения) выручки в расчете на единицу товара в результате изменения объема производства и реализации продукции более чем на одну единицу. То есть, это частное от деления разности последующей и предыдущей выручки на разность объемов реализации в натуральных измерениях.

Предельные издержки это средняя величина издержек прироста (сокращения) на единицу продукции, возникшая как следствие изменения объемов производства (реализации) продукции. То есть, это отношение разницы последующих и предыдущих валовых издержек к разнице объемов выпуска продукции.

На предприятие, при составлении плана производства, важно понимать, увеличение ресурсов понесет за собой увеличение прибыли или наоборот ее сокращение. Для этого применяется «закон убывающей отдачи», который гласит: начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса к неизменному фиксированному ресурсу дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

В данном случае подразумевается следующее: на каждом предприятие имеется придел увеличения производства, при котором величина прибыли еще может перекрыть величину издержек, чтобы предприятие оставалось рентабельным.

Иначе говоря можно сказать, что себестоимость единицы продукции, произведенной с помощью привлечения дополнительных переменных затрат, снижается до определенного момента, а затем снова начинает расти. Такое падение или рост себестоимости каждой дополнительной единицы продукции называется предельной себестоимостью.

Метод сопоставления предельных показателей имеет практическое значение, так как показывает издержки, которые придется нести предприятию в случае увеличения производства на одну единицу. В то же время, данная концепция показывает издержки,

которые предприятие сократит в случае уменьшения объема производства на последнюю единицу.

Таким образом, в условиях рыночной экономики издержки нужно рассматривать не просто как произведенные затраты на приобретение ресурсов, но и как инструмент варьирования для установления наилучшего результата, т.е. низкой себестоимости.

Оценив преимущества двух методов нужно отметить, что оба метода сопоставления валовых показателей и предельных показателей несут большую практическую ценность, позволяю найти оптимальный объем производства, а что касается выбора метода, такое решение остается за каждым предприятием в отдельности.

Список использованной литературы:

1. Основы математического моделирования социально - экономических процессов – Косников С.Н., учебное пособие, Краснодар, 2013 г., с. 93;

2. Теория принятия решения – Косников С.Н., учебное пособие, Краснодар, 2013 г., с. 54;

© И.О. Жалнин, С.Н. Косников, 2016

УДК 001.895 (043)

Женжебир Вячеслав Николаевич,
Профессор кафедры «Менеджмента»,
Доктор педагогических наук,
Кандидат экономических наук,
ФБГОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),
г. Москва, Российская Федерация
E - mail: gengebir@bk.ru

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ТОРГОВЛИ МАШИНАМИ И ОБОРУДОВАНИЕМ

Сложность перехода машиностроения на инновационный путь развития состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество необходимо в исторически короткое время решать одновременно две задачи: модернизацию самого машиностроения и техническое перевооружение других отраслей экономики[38]. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[1,2,3,4,5]. Необходимо отдавать себе отчет, что наши потенциальные конкуренты без всяких сомнений продвигаются к созданию постиндустриального общества, в полном смысле этого слова, концентрируя для этого колоссальные ресурсы на высокотехнологичных направлениях.

Мы же пока в этом вопросе серьезно отстаем. Нам необходимо преодолевать отставание от мирового уровня, с одновременным формированием и распространением наиболее эффективных инновационных технологий завтрашнего дня. России предстоит реализовать на практике широкомасштабный экономический маневр, чтобы в кратчайшие сроки развить до высокотехнологичного уровня отрасль, находящуюся в настоящее время в состоянии, отстающем от развитых стран на 20 - 30 лет. Очевидно, что для этого необходимо обеспечить опережающие темпы развития[37]. Выделяемые на сегодняшний день проблемы в сфере российской торговли машинами и оборудованием, и, в частности, внешней задолженности страны, существуют не первый год и появились не за один день. Наиболее сложные проблемы начали формироваться в последние два десятилетия и на протяжении этого времени активно разрабатываются, предлагаются и обсуждаются пути их решения[36]. С учетом того, что машиностроение призвано играть ведущую роль в экономике страны (а также присущего данному отраслевому комплексу свойства давать импульс для инновационного развития практически всех отраслей), объективной и безотлагательной задачей является немедленное проведение реструктуризации и инновационного развития отечественного машиностроения[35]. При этом необходимо учитывать, что исходя из текущего уровня технологического развития и существующих тенденций осуществить одновременный подъем всех отраслей отечественного машиностроения и технологическое перевооружение всех входящих в них ключевых производств является абсолютно нереальной целью[34]. Соответственно, задачей государства является содействие развитию отечественному машиностроению исходя из необходимости обеспечения национальных приоритетов научно - технологического развития и той различной роли, которую играет государство в реализации приоритетов различного рода[33]. При этом даже в рамках какого - либо конкретного приоритета полностью обеспечить его реализацию исключительно за счет отечественного машиностроения даже в среднесрочной перспективе не представляется возможным[6]. Следовательно, речь идет о выборе в рамках конкретного приоритета ограниченного перечня ключевых компетенций, необходимых для его реализации и о развитии соответствующих машиностроительных производств для приобретения этих ключевых компетенций[32]. Исходя из такого подхода усилия государства должны быть в первую очередь сосредоточены на технологическом развитии ключевых производств в тех отраслях машиностроения, которые связаны с решением задачи достижения технологического лидерства в области ракетно - космической техники, гражданского авиастроения и атомной энергетике, так как в реализации данных приоритетов государство играет доминирующую роль[31]. Также в задачи государства входит привлечение инвесторов именно в этот сектор промышленности путем снижения налогов на прибыль, финансирования программ льготного кредитования для промышленных предприятий, а также в дальнейшем помощь в выходе на мировой ранок[30]. Конечно же, один из важнейших вопросов - вопрос подготовки и переподготовки кадров, особенно рабочих специальностей. Эта проблема требует особого внимания, как со стороны государства, так и со стороны бизнеса: необходимо помочь вузам и профессиональным училищам с разработкой новых образовательных программ, организацией производственной практики, созданием систем контроля за качеством образования[29]. Стоит задача подготовки нового управленческого и инженерно - технического поколения, способного обеспечить

инновационное развитие машиностроения. При этом начать, по мнению автора, можно с того, чтобы поднять престиж технических специальностей среди молодёжи. Также нужно возродить практику по созданию образовательных кластеров на базе предприятия[28]. Они могут объединять образовательные учреждения всех уровней, включая подшефные школы, профессиональные лицеи и высшие учебные заведения для подготовки квалифицированных кадров. Молодые специалисты должны иметь возможность стажироваться, проходить практику на реальном производстве и заканчивать учебные заведения с реальным опытом и знаниями[27]. Проблема «утечки» научных кадров существует не первый день. К сожалению наше государство не может обеспечить уровень дохода как, например, в США или развитых странах Европы. Но не все люди стремятся к высоким доходам, поэтому в задачи государства входит создание научно - исследовательской базы, которая позволит не только ученным, но и студентам уже на начальных этапах обучения проводить научные исследования[7]. Надо, прежде всего, создать нормальные условия на уровне мировых стандартов здесь, в России, для научной молодежи, чтобы остановить отъезд за рубеж и «внутреннюю эмиграцию» молодых ученых в более престижные и высокооплачиваемые сферы нашей экономики[26]. Иначе в стране исчезнет «критическая масса мозгов». В XX веке около двух третей мировых новаций, внедренных в экономику развитых стран, было реализовано при использовании достижений и идей нашей фундаментальной науки. Согласно исследованию Гарвардской бизнес школы, опубликованному в феврале 2004 года, в России самый высокий уровень творческой активности[25]. Низкая производительность труда может быть связана как с устаревшими основными фондами предприятий, так и с неправильной организацией рабочего процесса, незаинтересованностью работника в результатах его труда. В связи с этим предприятием может быть разработана система индивидуальных поощрений по результатам работы, а также предоставлена работникам возможность поделиться своими предложениями по поводу усовершенствования рабочего процесса[24]. НИОКР является основой развития машиностроительной отрасли. Поэтому очень важно создать необходимые условия для улучшения деятельности предприятий и организаций, работающих в сфере НИОКР, обеспечения стратегического развития комплекса отраслевой и фундаментальной науки и др.[23]. В развитых странах ОЭСР соотношение расходов государственного и частного сектора на НИОКР составляет 1:3 и 1:4. В России сложилось противоположное соотношение – 2,5:1. При этом у нас государство финансирует свыше половины НИОКР (56 %), выполняемых частным сектором. Для стран ОЭСР этот показатель составляет всего 7 % , для Китая – менее 5 % . Поэтому государство должно проводить политику активного стимулирования притока как национальных, так и зарубежных инвестиций в машиностроение и научные исследования[22]. К сожалению, на сегодня приток капитала из - за рубежа не стал двигателем инновационного обновления экономики и повышения ее конкурентоспособности. На обрабатывающие производства приходится лишь 15 % прямых иностранных инвестиций, в то время как почти 80 % инвестиций направляется в добычу полезных ископаемых, операции с недвижимостью, торговлю и финансовую деятельность. На производство транспортных средств, машин и оборудования приходится около 2,5 % от общего объёма инвестиций[21]. В экономике России отсутствуют стимулы для перераспределения средств в высокотехнологичные отрасли. К сожалению, велик разрыв между стадией исследовательских работ и их

коммерциализацией, их внедрением в прикладную сферу (около 15 лет против 5 - 7 лет в США)[20]. Инновации нельзя осуществлять как «продразверстку» (введение обязательных корпоративных программ инновационного развития, установление норматива для госкорпораций по расходам на НИОКР и т.р.)[8]. Инновационная экономика заработает только тогда, когда бизнесу станет выгодно тратить деньги на инновации. Причина низких расходов российского бизнеса на НИОКР связана не только с известными особенностями формирования рыночной экономики в России, но и в отсутствии продуманной государственной политики по поощрению расходов частного сектора на НИОКР косвенными методами - с помощью налоговых стимулов[19]. Увеличение налогов на ресурсы и снижение налогов на прибыли в обрабатывающей промышленности могли бы в решающей мере сделать обрабатывающую промышленность, в том числе машиностроение, несравненно более привлекательным объектом для отечественных и иностранных капиталовложений. Необходимо снижать налоги именно на прибыль, а не на ресурсы, которые и так дешевы[18]. Изучив российскую торговлю машинами и оборудованием, можно сказать, что машины и оборудование являются наиболее динамичной статьей международной торговли. На них приходится около одной трети современной мировой торговли[9]. В экспорте промышленно развитых капиталистических стран доля машин и оборудования достигает 80 % . Поэтому уровень развития машиностроения является одним из важных показателей уровня развития страны. Машиностроение определяет отраслевую и территориальную структуру промышленности мира, обеспечивает машинам и оборудованием все отрасли экономики, производит разнообразные предметы потребления[17]. Если говорить о торговли машинами и оборудованием, то в зависимости от степени завершенности производственного цикла различают: комплектные, поставки, поставки отдельных видов готовой продукции серийного производства, поставки деталей и узлов в разобранном виде[16]. По видам сопутствующих услуг выделяют такие формы внешней торговли как, инжиниринговые услуги, осуществление технического обслуживания, снабжение запчастями, аренда оборудования, обучение специалистов для работы на оборудовании. Что касается видов сотрудничества, то здесь выделяют технико - экономическое, промышленное и научно - техническое сотрудничество[15]. По уровню развития машиностроения различия стран крайне велики. Более 90 % машиностроительной продукции производят развитые страны. Безусловными лидерами в производстве являются: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Китай, Россия. Они производят практически все виды металлоизделий, машин и оборудования – от «иголок до самолётов»[14]. Страны Западной и Восточной Европы, а также, некоторые развивающиеся страны (Бразилия, Индия, Сингапур и др.) обычно специализируются на выпуске определенных видов машиностроительной продукции, с которой они выходят на мировой рынок. В целом отставание развивающихся стран в этой отрасли ещё очень велико. Низка и доля продукции машиностроения в структуре всей промышленности – она не превышает 20 % , тогда как в развитых странах она составляет 30 - 40 % [13]. Во многих развивающихся странах машиностроение представлено ремонтными мастерскими по обслуживанию транспорта, горнодобывающей промышленности, сельского хозяйства и изготовлению простейшего инвентаря[12]. Очевидно, что доля промышленной продукции в общем объеме экспорта в России существенно ниже аналогичных показателей других стран, причем даже не только высокоразвитых. Отчасти это объясняется низкой

конкурентоспособностью российских товаров[11]. Правомерно говорить о круге проблем машиностроения, который носит пока замкнутый характер: изношенные фонды - низкое качество выпускаемой продукции - низкая конкурентоспособность - низкие объемы продаж - недостаточные обороты по финансам - нехватка денежных средств на обновление оборудования. И, как следствие, отсутствие возможностей, как для внедрения инноваций, так и наращивания темпов роста производства[10].

Список использованной литературы

1. Борисова Т.А. Комбинирование производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
2. Долгова В.Н. Отраслевые особенности машиностроительных производств. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
3. Козловских Л.А., Гурцкая О.К. Социально - экономическое развитие Пермского края в контексте реализации кластерной политики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
4. Медведев В.М. Особенности автоматизации работ на многопозиционном сборочном оборудовании. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
5. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов давлением
6. Филатов В.В. Промышленная политика и направления реструктуризации машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
7. Алексеев А.Е. Кадровое обеспечение многоотраслевого машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
8. Борисова Т.А. Отраслевая структура и факторы размещения машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
9. Долгова В.Н. Кооперирование производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
10. Женжебир В.Н. Отраслевая структура комплекса машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
11. Козловских Л.А. Территориальная структура машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
12. Пшава Т.С. Планирование концентрации производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
13. Фадеев А.С. Производство электронного и оптического оборудования в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
14. Филатов В.В. Многофакторный анализ как инструмент формирования стратегии предприятий машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
15. Шестов А.В. Производственный состав и технологические процессы на предприятиях промышленного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

16. Борисова Т.А. Основные направления совершенствования отраслевой структуры машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

17. Долгова В.Н. Факторы развития и размещения предприятий машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

18. Женжебир В.Н. Внешнеторговый оборот продукции отечественного машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

19. Козловских Л.А. Территориальные промышленные кластеры машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

20. Фадеев А.С. Перспективы развития энергетического машиностроения промышленного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

21. Медведев В.М. Гибкое автоматизированное производство в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

22. Филатов В.В. Формирование стратегии развития промышленных предприятий машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

23. Филатов В.В. Изучение структурных отраслевых сдвигов в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

24. Женжебир В.Н. Перспективы производства машин и оборудования машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

25. Женжебир В.Н. Типы организации производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

26. Женжебир В.Н. Тенденции и перспективы развития машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

27. Женжебир В.Н. Проблемы торговли машинами и оборудованием. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

28. Медведев В.М. Перспективы развития автоматизации сборки на многопозиционном оборудовании предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

29. Медведев В.М. Общая характеристика рынка машиностроительной продукции РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

30. Медведев В.М. Технологические процессы в литейном производстве на предприятиях машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

31. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при сварке, резке и пайке металлов. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

32. Фадеев А.С. Виды производства и организационные формы работы предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

33. Фадеев А.С. Управление процессом сборки и последовательностью автоматического соединения деталей на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

34. Фадеев А.С. Технологические процессы на предприятиях машиностроительного комплекса при сборочном производстве. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

35. Филатов В.В. Программа развития машиностроительного комплекса в условиях рыночной экономики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

36. Филатов В.В. Производственная статистика и темпы развития отраслей в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

37. Филатов В.В. Основные направления технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

38. Филатов В.В. Факторы, способствующие совершенствованию отраслевой структуры машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

© Женжебир В.Н., 2016

УДК 330

Жураховская Л.О.
студент 4 - го курса ФЭИ
Северо - Восточный федеральный университет
им. М.К.Аммосова, г.Якутск

НОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В последнее время для отечественных предпринимателей все большую актуальность приобретает учет валютного риска, рассмотрим данный вид экономического риска более подробно.

Существуют следующие методы управления рисками:

1. Внутренние – это способы снижения рисков в рамках коммерческой деятельности предприятия.

2. Внешние – это хеджирование рисков при помощи производных финансовых инструментов - форвардов, фьючерсов, опционов различных видов:

Построение стратегии управления валютными рисками коммерческих банков – нелегкий процесс, связанный с выделением и использованием сильных сторон коммерческого банка на рынке финансовых инструментов.

Реализация стратегий связана с формальными этапами внедрения систем управления. Этапы призваны обеспечивать успешную и эффективную деятельность банка на

выбранных сегментах финансовых рынков и координировать усилия всех его подразделений для решения поставленных задач. Разработка системы управления рисками банка проводится в соответствии с его миссией – целью, для которой банк существует и которую планирует достичь в определенный период времени. Миссия становится базисом, некоторой точкой опоры для деятельности банка в целом и помогает сосредоточить усилия работников на выбранном направлении. Грамотно сформулированные и озвученные миссия и стратегия способствуют привлечению клиентов и улучшению связей с партнерами и контрагентами, а также повышают заинтересованность и лояльность сотрудников.

Процесс управления валютными рисками коммерческого банка проходит пять стадий:

1. Подготовительная стадия сбора информации.
2. Оценка динамики и нестабильности внешней среды.
3. Выработка комплексной стратегии на основе соответствия целей возможностям их достижения.
4. Разработка стратегического плана развития.
5. Определение стратегических параметров (заданий и ограничений) по отдельным видам операций.

В банковской практике приемлемый уровень риска обеспечивается за счет применения системы лимитов по осуществляемым операциям, при этом оптимизация функционирования банка достигается путем максимизации доходности при обеспечении необходимого уровня ликвидности. И избыток, и недостаток ликвидности является индикатором наличия проблем: избыток свидетельствует о неэффективном использовании имеющихся у банка ресурсов, а недостаток указывает на возможность частичной или полной потери ожидаемых доходов. Обоснованный уровень риска является источником потенциальных возможностей. В современных условиях и с учетом задач, стоящих перед российской банковской системой, совершенствование системы управления рисками возрастает до уровня стратегической задачи. Именно поэтому банковский риск - менеджмент эволюционировал от MRM (Micro Risk Management) до ERM (Enterprise - Wide Risk Management). Сегодня для наиболее эффективного управления рисками необходимо создание интегрированной системы управления рисками, объединяющей единой технологией стратегическое и оперативное управление ресурсами в условиях неопределенности.

ERM (Общеорганизационное управление рисками) – это неотъемлемый элемент эффективного организационного управления и подотчетности. Это системный и общеорганизационный подход, обеспечивающий достижение организацией своих стратегических целей на основе активного выявления, оценки, приоритизации и регулирования рисков в масштабах организации.

Его цель − помочь обеспечить устойчивость организации и дать ей возможность достигать своих организационных задач. ERM требует осуществления процесса общеорганизационного управления рисками, делает управление рисками ответственностью каждого, а также дает целостную методику его реализации.

Для оперативного управления валютным риском существует программный модуль «Валютный контроль». Этот модуль предназначен для автоматизации обработки информации, связанной с проведением валютных операций по внешнеторговым

контрактам и кредитным договорам между резидентами и нерезидентами, и осуществления уполномоченными банками (филиалами уполномоченного банка) контроля за проведением валютных операций. Если использовать методический подход и инструменты разработанной подсистемы риск - менеджмента можно будет осуществлять планирование антирисковых мероприятий в реальных условиях работы коммерческих банков.

В стратегическом плане защита от валютного риска тесно связана с активной ценовой политикой, видами и стоимостью страхования, степенью надежности страховых компаний, как самого банка, так и его контрагентов и клиентов.

Большинство крупных банков стараются формировать портфель своих валютных операций, используя активы и пассивы по видам валют и срокам. В основном все внешние методы управления валютными рисками ориентированы на их диверсификацию.

Список использованной литературы:

1. "Валютное регулирование в Российской Федерации: правила, контроль, ответственность: Учебно - практическое пособие" (Хаменушко И.В.) ("Норма", 2013)

2. Мальчушкин К.Ф. Новации в управлении валютных рисков коммерческих банков. №1, 2013. [344 - 347].

© Л.О. Жураховская, 2016

УДК 330.1

Е. Загуренко, И. Загуренко
студенты, гр.ЭФ - 304, ФГБОУ ВО «УГАТУ»
г. Уфа, Российская Федерация

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА

В 2013 году замедлился рост экономики, а уже в 2014 году произошла стагнация, в 2015 году существенно сократилось производство, одной из причин этому является ситуация на Украине, все это способствовало снижению занятости в России.

По расчетам Международной организации труда общая численность безработных составляла на 2012 - 2013 года 4,1 млн., в 2014 году уменьшилась до 3,9 млн., а в 2015 году безработица выросла до 4,3 млн. человек [5]. Было рассчитано, что среднее время для поиска работы составляло 7,5 месяцев, это говорит о том, что низкая занятость в стране приобрела застойный характер, если сравнить безработицу во время кризов 1998 и 2009 годов, то в современное время она имеет более низкие показатели [2].

В связи с ситуацией в стране во многих отраслях экономики мы можем наблюдать не только сокращение работников, но и задержку заработной платы. Задолженность по зарплате рабочим в 2014 году составила 1949 млн. рублей, в 2015 году 2006 млн., а на январь 2016 году – 3572 млн. рублей [7].

Многие предприятия и организации не могут выплатить свои обязательства перед сотрудниками, так как у них отсутствуют свои денежные средства. Если же на сегодняшний день основными задолжниками являются предприятия и организации, то в 90 - х годах в такой же ситуации было государство, которое не могло выполнять свои обязательства перед работниками [1].

Для экономики России также характерны структурные сдвиги, т.е. если увеличивается спрос на продукцию в одних отраслях, это приводит к росту спроса на рабочих соответствующей квалификации, уменьшение спроса приводит к сокращению работников, увеличению безработицы [8]. Так, например, исчезли профессии трубочиста, ямщика, а также рабочие места, связанные с производством паровозов, керосиновых ламп, появились же такие, как программист, дизайнер и т.д.

В России существуют законодательные и коллективно - договорные механизмы, которые регулируют социально - трудовые отношения, но они недостаточно эффективны [3].

Россия перешла на инновационный путь развития, основным направлением являются высокотехнологичные сектора, человеческий капитал занимает особое место. Проведение новых реформ может снизить безработицу, если неконкурентоспособные, устаревшие производства будут заменены на новые рабочие места, для которых будет соответствующий рабочий персонал. По приказу президента России была поставлена задача по созданию 25 млн. новых, качественных рабочих мест, качество которых должно определяться не только их наукоемкостью, величиной заработной и его условиями, но и их защищенностью трудовым законодательством [4]. С каждым годом можно заметить тенденцию снижения высокопроизводительных рабочих мест, например, в 2012 году составило 12,7 % , в 2014 году – 4,4 % , в 2015 году этот показатель снизился на 9 % [1]. Таким образом, на основе этих данных мы можем заметить отсутствие прогресса, а также ухудшение развития в этой области.

Итак, на основе вышесказанного, можно сделать вывод, что основными путями снижения безработицы является:

1) создание новых рабочих мест;
2) возможность переквалификации работников;
3) ограничение миграции рабочей силы (так называемых гастарбайтеров);
4) повышение заработной платы в тех сферах, рабочие места которых пользуются меньшим спросом.

Если же сравнивать экономику России с другими странами, то уровень безработицы в США в октябре 2016 года составил 4,9 % . В 2016 году, как и ожидалось, произошло снижение этого показателя по сравнению с предыдущим месяцем, в котором он составлял 5 % [6].

Согласно данным отчета Бюро статистики труда Соединенных штатов Америки, в октябре 2016 года количество рабочих мест составило 175 тысяч, в сентябре – 156 тысяч.

Число рабочих мест в несельскохозяйственном секторе страны за октябрь выросло на 161 тысячу.

По данным Национального бюро статистики КНР уровень безработицы в 2016 году составил 5,1 % . Политика поддержки частного предпринимательства положительно повлияла на экономику Китая. Безработица за январь, февраль находилась на неизменном уровне, однако за год снизилась на 0,5 % .

Однако в некоторых регионах Китая все - таки сохраняется тенденция роста безработицы.

Основные методы для сохранения устойчивости этого процесса нужно проводить реформы по сокращению избыточных производственных мощностей, а также нереализованной недвижимости, снижению налогов.

По данным Евростата, в западных странах безработица в январе 2016 года составила 10,3 % , а в январе 2015 года – 11,3 % .

В среднем по 28 странам Европейского Союза безработица на январь 2016 года составляла 8,6 % . Лидерами по безработице являются: Греция - 24,6 % , Испания - 20,5 % .

Этот показатель сохраняет свою стабильность в Эстонии - 6,3 % , Латвии - 10,4 % , Австрии - 5,9 % , Финляндии - 9,4 % .

Наиболее низкий уровень показателя безработицы в Германии - 4,3 % , Чехии - 4,5 % , Мальте и в Великобритании - 5,1 % .

Таким образом, можно сделать вывод, что безработица – одна из главных проблем современной экономики мира.

Список использованной литературы:

1. Дегтярева И.В., Токарева Г.Ф. Оценка структурных изменений в экономике России на основе анализа динамики и структуры инвестиций // В сборнике: Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований. 2016. С. 64 - 69.
2. Дегтярева И.В., Неучева М.Ю. Особые экономические зоны регионального уровня в Российской Федерации // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2013. № 3 (113). С. 66 - 71.
3. Мусина Л.М. BREXIT: Реалии и последствия // В сборнике: Инструменты и механизмы современного развития сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 249 - 252.
4. Мусина Л.М. Россия и Евросоюз: перспективы сотрудничества в XXI веке // Гуманитарные и социально - экономические науки. 2015. № 6 (85). С. 109 - 113.
5. Неучева М.Ю., Сабирова З.Э. Первые успехи российских особых экономических зон на мировом уровне // Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30). С. 68.
6. Неучева М.Ю. Эволюция особых экономических зон в Российской Федерации // Российское предпринимательство. 2011. №7 - 2. С. 160 - 163.
7. Неучева М.Ю. Всемирная торговая организация и особые экономические зоны: проблемы институционального согласования // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 117 - 120.
8. Токарева Г.Ф. Влияние научно - технического прогресса на структуру капитала в рыночной экономике // Интеллект, инвестиции, инновации. - 2013. - №1. - С.47 - 52.
9. Токарева Г.Ф. Нефтяная отрасль России: аспекты конкурентоспособности // В сборнике: Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 174 - 176.

© Е.Загуренко, И.Загуренко, 2016

УДК 338.242

Залесова Нина Александровна
магистрант СИУ - филиал РАНХиГС
Макарова Юлия Леонидовна
канд. экон. наук, доцент СИУ - филиал РАНХиГС,
г. Орел, РФ

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В настоящее время для выживания в условиях кризиса нужен особый психологический настрой управленческой команды и коллектива предприятия в целом. Однако проблема заключается в том, что руководство предприятия часто не знает ответов на новые вопросы

и не имеет возможности опереться на собственный опыт. Имеющийся опыт, накопленный абсолютно в иных (более спокойных, стабильных, в отсутствие сегодняшних угроз) условиях не только не облегчает, но иногда и затрудняет выход из кризиса.

Антикризисные действия руководства большинства российских предприятий сводятся к достаточно ограниченному набору: сокращение расходов (финансовое оздоровление), реструктуризация, оптимизация численности персонала, отказ от большинства проектов, связанных с развитием бизнеса, выжидательная позиция. В связи с этим можно выделить основные проблемы, возникшие в управлении предприятиями во время кризиса:

- неудовлетворительное качество управления;
- недостаточная слаженность в работе управленческой команды;
- отсутствие у руководства предприятий четкой стратегии действий;
- недостаток поддержки действий руководства со стороны трудового коллектива [2, с.78].

Большинство руководителей не имеет привычки анализировать собственную управленческую деятельность. Формирование антикризисной программы в отрыве от анализа управленческой практики невозможно. Неэффективное управление и сегодня является одной из наиболее распространенных внутренних причин, мешающих российским предприятиям в преодолении кризиса. И если до последнего времени сложившаяся в организации практика управления давала более или менее удовлетворительные результаты, то в изменяющихся условиях ее несовершенство становится очевидным. Низкое качество управления для большинства предприятий проявляется достаточно единообразно:

- нет четкости в определении целей, миссии, ценностей организации;
- несогласованность в работе подразделений;
- много лишней документации, бюрократизация процесса управления;
- нерациональное использование имеющихся ресурсов;
- ошибки в реализации функций контроля (чрезмерный или ослабленный контроль);
- большой объем «текучки», не дающей возможности для анализа ситуации и для работы на перспективу;
- дублирование в принятии решений.

Преодоление кризиса требует сплоченной и эффективной работы управленческой команды. Трудности на пути преодоления кризиса зависят не только от неблагоприятного воздействия внешних факторов, но и от низкой дееспособности руководства компании [4, с.262]. При этом можно выделить следующие причины, приводящие к потере слаженности в работе управленческой команды:

- отсутствие сильного лидера, способного объединить и повести за собой управленческую команду;
- различия в системе приоритетов и в ключевых ценностях между членами управленческой команды;
- плохая информированность членов управленческой команды по ключевым вопросам, связанным с деятельностью компании;
- сложившаяся в управленческой команде культура отношений не побуждает ее членов оказывать помощь друг другу;
- расхождение в оценках ситуации и путей выхода из кризиса;
- расхождение в интересах между членами управленческой команды;
- отсутствие общей программы действий.

Менеджмент любой организации, стремящейся преодолеть кризис, должен ясно представлять логику своих действий. Для достижения успеха необходимы целеустремленные, энергичные действия руководства, основанные на тщательном анализе сложившейся обстановки. Широко распространено мнение, что каждый кризис — это не только угроза существованию компании, но и новые возможности для будущего ее процветания. Любой кризис всегда чреват не только широким набором рисков, но часто и не менее широким набором возможностей. Поэтому важно не только нейтрализовать угрозы, но и выявлять и развивать основы будущего успеха.

Список использованной литературы

1. Аникин А.В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. Москва.: Олимп - Бизнес, 2015. - 448 с.

2. Белоус Е.В. Антикризисное управление: зарубежный опыт и российская практика. // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» - 2014. - № 3. - С.77 - 84.

3. Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление. Москва.: Юнити, 2015. - 311 с.

4. Галимов И. А., Ардеева Л. Н. Актуальность антикризисного управления для России // Молодой ученый. — 2014. — №9. — С. 261 - 263.

© Н.А. Залесова, Ю.Л. Макарова, 2016

УДК 336

Залимханов Дадав Абдулмеджидович
Магистратурант ФГБОУ ВО ОмГУ университет им. Ф.М. Достоевского

РАСЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация:

В современных условиях деньги являются неотъемлемым атрибутом хозяйственной жизни. Поэтому все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами. Последние могут принимать как наличную, так и безналичную форму. Организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку достигается значительная экономия на издержках обращения.

Ключевые слова: расчетные отношения, расчетные обязательства, аккредитив, инкассо, факторинг, договор банковского счета, вексельное обязательство, платежные требования, платежные поручения.

В зависимости от участников расчетные операции банков подразделяются на две основные группы [5, с. 18 - 24]:

- клиентские расчетные операции, при осуществлении которых участвуют в качестве основных субъектов как банки, так и их клиенты;

- чисто банковские расчетные операции или межбанковские расчеты, в качестве основных субъектов которых выступают банки.

Исходя из специфики применяемых платежных инструментов выделяются наличные и безналичные расчетные операции.

На основании различий в формах расчетов можно выделить следующие расчетные операции банков:

- аккредитивные операции;
- инкассовые операции;
- переводные операции;
- клиринговые операции [1, с. 592].

К расчетным операциям осуществляемых коммерческими банками относятся операции по платежным поручениям, платежным требованиям, чекам, аккредитивам, векселям и кредитным карточкам. Порядок проведения этих операций включает их документальное оформление, документооборот, учет и контроль. Правила их совершенствования, установленные ЦБ РФ, обязательны для предприятий всех форм собственности. При документальном оформлении расчетные документы должны соответствовать требованиям установленных стандартов и содержать необходимые реквизиты.

Платежное требование - это расчетный документ, содержащий требование получателя средств плательщику об уплате определенной суммы через банк [3, с.33 - 40]. Платежные требования наиболее целесообразны при расчетах за товары и услуги. Различаются платежные требования с предварительным и последующим акцептом. Недостатками расчетов платежными требованиями являются длительный документооборот и возможность возникновения неплатежей из - за отсутствия средств у плательщика.

Платежное поручение представляет собой расчетный документ, содержащий поручение плательщика банку о перечислении с его счета определенной суммы на счет получателя. Наиболее широко платежные поручения используются в расчетах за закупаемую у колхозов и совхозов сельхозпродукцию, а также при предварительной оплате услуг и товаров, авансовых платежах, преобладающей части нетоварных платежей, например в бюджет. Недостатком является то, что поставщики могут попадать в зависимость от покупателей, которые могут задержать выписку платежных поручений [2, с.672].

Расчетный чек - документ, содержащий поручение чекодателя банку о перечислении с его счета определенной суммы на счет чеко держателя. Расчетные чеки следует отличать от денежных чеков, по которым из банка выдаются наличные деньги: с них нельзя давать сдачу наличными деньгами. Чеки используются в расчетах за товары, принятые по приемо - сдаточным документам, а так же за услуги транспорта. Это одна из гарантированных форм расчетов. Оплата чеков обеспечивается банковским кредитом или из специально созданного депозита.

Аккредитив - поручение банка покупателя банку поставщика за отгруженный товар или оказанные услуги на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении покупателя [7, с.10 - 19]. Аккредитивы применяются в иногородних расчетах за товары, главным образом при разовых поставках. К недостаткам аккредитивной формы расчетов относится задержка грузооборота: отгрузка товара производится только после получения аккредитива.

Контроль за правильностью совершения расчетов между хозорганами осуществляют сами коммерческие банки и их учреждения. РКЦ контролирует правильность и полноту завершения расчетов (взаимная выверка счетов).

Для нормального проведения расчетов КБ должны поддерживать кредитовые остатки на своих счетах. Банки и РКЦ несут ответственность за допускаемые нарушения, однако

подача жалобы или иска не приостанавливает проведение операций, но предусматривает определенные штрафные санкции.

Организация расчетов должна отвечать требованиям надежности, предсказуемости и оптимальности сроков платежей. Однако на современном этапе развития осуществление расчетов имеет ряд сложностей (оформление дополнительной документации КБ, слабое техническое обеспечение РКЦ, большое количество документов в действующих 4 формах расчетов, несанкционированный доступ к информации) [6, с.59 - 62].

Системы расчетов в ЦБ РФ и КБ постоянно совершенствуются: унифицируются формы расчетов, осуществляются стандартизация и типизация расчетно - платежных документов, ЦБ РФ создает электронную систему платежей призванную сократить время проведения расчетов и обилие бумажных документов.

Обычно используется формулировка расчетно - кассовое обслуживание (РКО).

На основании функциональных различий, назначения и этапов осуществления расчетов расчетные операции банков подразделяются на:

1) операции по открытию текущих, расчетных, срочных и иных счетов;

2) операции по ведению различных видов счетов (списание и зачисление средств, начисление процентов и комиссионных);

3) кассовые операции (операции по трансформации наличных денег в безналичные, и наоборот);

4) акцептные операции, связанные с получением согласия (или отказа) плательщика оплатить соответствующий платежный инструмент;

5) операции, связанные с переуступкой права получения платежа: факторинговые; учетные; передаточные (индоссационные), когда банк выступает в качестве индоссанта;

6) авальные (гарантийно - поручительские) операции банков, когда последние выступают в качестве гаранта или поручителя платежа [6, с.59 - 62].

Организация системы расчетов в каждой стране имеет свою определенную специфику, однако все они построены на единых основополагающих принципах и следующих платежных операциях:

1) платежи наличными;

2) депонирование наличных денег на счет;

3) изъятие наличных денег со счета;

4) перевод денег платежным поручением;

5) дебетовые переводы средств с одного счета на другой (чеки);

6) кредитовые переводы средств с одного счета на другой [7, с.10 - 19].

Первые четыре операции могут предполагать использование наличности, в то время как последние два - исключительно безналичные расчеты. Соответственно за исключением наличности используются следующие платежные средства, или инструменты безналичного оборота:

1) платежные поручения, требования - поручения, аккредитивы;

2) чеки и векселя;

3) поручения;

4) пластиковые карточки.

В случае регулярно осуществляемых платежей применяются следующие разновидности основных способов платежа:

- постоянно действующее поручение (разновидность кредитового перевода средств банков по поручению клиента, осуществляемого регулярно на установленные даты);

- прямое депонирование средств (например, при выплате зарплаты, пособий и др.);

- прямое дебетование (разновидность дебетового перевода, когда плательщик дает указание своему банку осуществлять платежи по требованию конкретного лица).

Наличность остается по - прежнему одним из основных платежных средств, однако, в основном при сделках на небольшую сумму. Существенное преимущество наличных расчетов - их анонимность позволяет предположить, что расчеты наличными пока исключить весьма трудно. При операциях с наличными велики издержки по транспортировке, хранению, сортировке, печатанию денег и т.д. как для центрального, так и для коммерческих банков [2, с.672].

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что при сокращении масштабов операций с наличностью величина банковских издержек не уменьшается пропорционально с ростом доли безналичных расчетов, так как в большинстве своем они связаны с необходимостью поддержания в рабочем состоянии всей системы денежного обращения и не зависят напрямую от удельного веса налично - денежного оборота в совокупном денежном обороте.

Список использованной литературы:

1. Банковское дело: учебник / Под. ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. - М.: Изд - во Финансы и статистика, 2013. - 592 с.
2. Банковское дело: учебник / Под. ред. О.И. Лаврушина. - М.: Изд - во Финансы и статистика, 2015. - 672 с.
3. Вознесенский Е.В. Операции коммерческих банков / Е.В. Вознесенский // Банковские услуги. - 2012. - №3. - С33 - 40.
4. Злобина Е.И. Особенности развития кредитования физических лиц / Е.И. Злобина // Финансы и кредит. - 2012. - №30. - с. 37 - 42.
5. Лыкова Н.М. Подходы к классификации проблемных кредитов и методы управления ими в коммерческом банке / Н.М. Лыков // Банковские услуги. - 2012. - №11. - с. 18 - 24.
6. Маммаева Д.С. Об анализе активов коммерческих банков / Д.С. Маммаева // Банковское дело. - 2011. - №4. - с. 59 - 62.
7. Соколинская Н.Э. Анализ активов и рисков активных операций коммерческих банков / Н.Э. Соколинская // Банковские услуги. - 2013. - №7. - с. 10 - 19.

© Д.А. Залимханов, 2016

УДК 330

Залимханов Дадав Абдулмеджидович
Магистратурант ФГБОУ ВО ОмГУ университет им. Ф.М. Достоевского

ПРАВИЛА КЛАССИФИКАЦИИ, ДЕКОМПОЗИЦИИ, СТРАТИФИКАЦИИ И ТИПОЛОГИИ

Классификация (от лат. classis - разряд и лат. facere - делать) - особый случай применения логической операции деления объема понятия, представляющий собой некоторую совокупность делений (деление некоторого класса на виды, деление этих видов и так далее) [1, с.287].

Классификация - это осмысленный порядок вещей, явлений, разделение их на разновидности согласно каким - либо важным признакам.

Классификация предназначена для постоянного использования в какой - либо науке или области практической деятельности (например, классификация животных и растений). Обычно в качестве основания деления в классификации выбирают признаки, существенные для данных предметов. В этом случае классификация (называемая естественной) выявляет существенные сходства и различия между предметами и имеет познавательное значение. В других случаях, когда цель классификации состоит лишь в систематизации предметов, в качестве основания выбираются признаки, удобные для этой цели, но несущественные для самих предметов (например, алфавитные каталоги). Такие классификации называют искусственными.

Декомпозиция - разделение целого на части. Также декомпозиция - это научный метод, использующий структуру задачи и позволяющий заменить решение одной большой задачи решением серии меньших задач, пусть и взаимосвязанных, но более простых.

Декомпозиция, как процесс расчленения, позволяет рассматривать любую исследуемую систему как сложную, состоящую из отдельных взаимосвязанных подсистем, которые, в свою очередь, также могут быть расчленены на части. В качестве систем могут выступать не только материальные объекты, но и процессы, явления и понятия.

Стратификация - это определение слоев (страт) в многослойном явлении, т.е. зависимостей особого вида [2, с.514]. В исследовании управления такими стратами могут быть внешняя и внутренняя среда, технические средства и человеческие ресурсы, стратегия и тактика управления и т.д.

Особым вариантом классификации является типология.

Типология - сортировка объектов на основе их подобия некоторому образцу, который является типом, эталоном, или идеальным образом. Здесь каждое явление в большей или меньшей степени приближается к одному из эталонов.

Отличие типологии от классификации в том, что типология допускает существование таких явлений, которые не соответствуют ни одному из выделенных критериев. Типология превосходит классификацию своей универсальностью. Она является первоначальной операцией любых систематизации.

Правила классификаци.

Признак классификации - свойство или характеристика объекта, по которому проводится классификация. Признаки могут иметь качественное или количественное выражение, называемое значением признака классификации.

Для классификации товаров используется 4 группы признаков:

- функционально - целевые, отражающие назначение товаров, выполняемые ими функции, цели применения и способы использования;
- генетические - происхождение товаров, исходные материалы и сырье;
- технологические - отражают способ производства, особенности конструкции, степень обработки, отделку и способы декорирования;
- специфические - характеризуют свойства товаров; их агрегатное состояние; химический состав; особенности строения; геометрические параметры и размеры; конструкцию особой формы, фасона, марки, модели [3, с.332].

В результате деления множества на подмножества создаются классификационные группировки, которые могут иметь общие и различные признаки, а также могут быть взаимозависимыми и независимыми.

Классификация товаров должна соответствовать определенным правилам. Правила классификации предназначены для выбора разновидностей метода и признаков, по которым осуществляется деление множества на подмножества.

Рассмотрим основные правила классификации.

I правило: Основание классификации должно быть определено признаком, существенным для решения задачи с помощью данной классификации. Если не указывать основания классификации, она может быть подменена простым перечислением множества объектов.

II правило: Члены деления должны исключать друг друга.

III правило: Деление на каждом его этапе должно производиться только по одному основанию.

IV правило: Деление должно быть соразмерно, т.е. объем делимого понятия должен быть равен сумме объединения объемов членов деления.

V правило: Каждое понятие, полученное в результате деления, должно быть определено.

Правила декомпозиции.

Каждое расчленение образует свой уровень.

Исходная система располагается на нулевом уровне. После ее расчленения получаются подсистемы первого уровня. Расчленение этих подсистем или некоторых из них приводит к появлению подсистем второго уровня и т.д.

Упрощенное графическое представление декомпозированной системы называется ее иерархической структурой.

Система расчленяется только по одному, постоянному для всех уровней, признаку.

В качестве признака декомпозиции может быть [4, с.215]:

- функциональное назначение частей;
- конструктивное устройство (вид материалов, формы поверхностей и др.);
- структурные признаки (вид схемы, способы и др.);
- виды этапов и процессов (жизненный цикл, физическое состояние и др.);
- предметные характеристики (экономические, информационные, технологические) и другие.

Вычленяемые подсистемы в сумме должны полностью характеризовать систему.

Но при этом вычленяемые подсистемы должны взаимно исключать друг друга.

Например, если при перечислении частей автомобиля опустить, допустим, мотор, то функциональное взаимодействие остальных подсистем не обеспечит нормальное функционирование всей системы (автомобиля) в целом.

В другом примере, перечисляя возможные виды двигателей, используемые в автомобиле, необходимо охватить всю известную область (декомпозиция - по принципу действия). Если это сложно сделать, допускается неупомянутые (или неизвестные) элементы объединить в одну группу (подсистему) и назвать ее «другие», либо «прочие», либо провести деление двигателей, например, на «тепловые» и «нетепловые».

К неоднозначности может привести использование на одном уровне взаимно пересекающихся подсистем, например, «двигатели электрические» и «двигатели переменного тока», так как неясно куда же нужно в таком случае отнести асинхронный двигатель.

Для обозримости рекомендуют выделять на каждом уровне не более 7 подсистем. Недопустимо, чтобы одной из подсистем являлась сама система.

Глубина декомпозиции.

Степень подробности описания и количество уровней определяются требованиями обозримости и удобства восприятия получаемой иерархической структуры, ее соответствия уровням знания работающему с ней специалисту.

Обычно в качестве нижнего (элементарного) уровня подсистем берут такой, на котором располагаются подсистемы, понимание устройства которых или их описание доступно исполнителю (руководителю группы людей или отдельному человеку). Таким образом, иерархическая структура всегда субъективно ориентирована: для более квалифицированного специалиста она будет менее подробна.

Число уровней иерархии влияет на обозримость структуры: много уровней - задача труднообозримая, мало уровней - возрастает число находящихся на одном уровне подсистем и сложно установить между ними связи. Обычно, в зависимости от сложности системы и требуемой глубины проработки, выделяют 3…6 уровней.

Например, разрабатывая механический привод, в качестве элементарного уровня можно взять колеса, валы, подшипники, двигатель в целом. Хотя подшипники и двигатель являются сложными по устройству элементами и трудоемкими в проектировании, но как готовые покупные изделия для разработчика они выступают в виде элементарных частей. Если бы двигатель пришлось бы разрабатывать, то его, как сложную систему, было бы целесообразно декомпозировать.

Правила стратификации.

Выделяют четыре основных типа стратификации:

1) рабство;

2) касты;

3) сословия;

4) классы.

Рабство, касты и сословия характеризуют закрытые общества (такие общества, в которых социальные перемещения из низших страт в высшие запрещены или существенно ограничены), а классы характеризуют открытые (такие общества, в которых социальные перемещения из низших страт в высшие официально не ограничены).

Рабство - это экономическая, социальная и юридическая форма закрепощения людей, граничащая с полным бесправием и крайней степенью неравенства. Различают две формы рабства.

Патриархальное рабство: раб - условно младший член семьи, проживающий в ней; участвующий в общественной жизни, вступающий в брак со свободными людьми, наследовавший имущество хозяина.

Классическое рабство: раб живет в отдельном помещении, не участвует в общественной жизни, в брак не вступает и семьи не имеет, ничего не наследует, сам считается собственностью хозяина.

Рабовладение - это единственная в истории форма социальных отношений, когда один человек выступает собственностью другого, и когда низший слой лишен всяких прав и свобод [5, с.12 - 16].

Кастовый строй менее распространен. Рабство как форма социальных отношений было свойственно практически всем странам, но свойственно в разной степени. Касты обнаружены только в Индии и отчасти в Африке. Индия - классический пример кастового общества.

Каста - это социальная группа (страта), членом которой человек становится с рождения и благодаря рождению в той или иной семье. Человек не имеет права перейти из своей касты в другую касту, кастовое положение закреплено индусской религией. Согласно ее канонам, люди проживают больше, чем одну жизнь. Каждый человек попадает в соответствующую касту в зависимости от того, каким было его поведение в предшествующей жизни.

Сословие как форма социальных отношений предшествует классам и характеризует феодальное общество. Сословие представляет собой социальную группу, обладающую закрепленным за собой обычаем или юридическим законом с передаваемыми по наследству правами и обязанностями.

Для сословной системы характерна иерархия, выраженная в неравенстве положения и определенном наборе привилегий. Так в Европе на рубеже XIV - XV вв. общество делилось на высшие сословия (дворянство и духовенство) и непривилегированное третье сословие (ремесленники, купцы, крестьяне). В России со второй половины XVIII в. утвердилось сословное деление на дворянство, духовенство, купечество, крестьянство и мещанство (средние городские слои).

Права и обязанности каждого сословия определялись законом и поддерживались религиозной доктриной. Основные характеристики сословия как социальной группы:

1) сословия основывались на земельной собственности;

2) членство в сословии определялось наследством;

3) существовали жесткие социальные барьеры между сословиями;

4) социальная мобильность существовала в основном внутри сословий;

5) сословие включало множество уровней (рангов, профессий, чинов).

Класс - это социальная группа людей, владеющих или не владеющих средствами производства, занимающих определенное место в системе общественного разделения труда и характеризующихся специфическим способом получения дохода.

Наиболее влиятельные теоретические подходы в определении классовой стратификации принадлежат К. Марксу и М. Веберу. По Марксу, класс представляет собой общность людей, находящаяся в прямом отношении к средствам производства. Он выделял в обществе на различных этапах его существования эксплуатируемых и эксплуатирующих.

Правила типологии.

В отличие от более ранних классификаций, основывавшихся на наблюдениях за поведенческими стереотипами, которые, в свою очередь, определялись темпераментом человека или его физиологическими особенностями, юнговская модель связана с движением энергии и теми путями, по которым тот или иной человек привычно или предпочтительно ориентируется в мире.

Ее цель, скорее, - обеспечить критическую психологию возможностью осуществлять методическое исследование и представление эмпирического материала.

Во - первых, это критический инструмент для исследователя, нуждающегося в опорных точках зрения и направляющей линии, если он стремится свести хаотический избыток индивидуального опыта к некоторому порядку. В этом отношении типологию можно

сравнить с тригонометрической сеткой или, еще лучше, с кристаллографической системой осей.

Во - вторых, типология - большой помощник в понимании широкого разнообразия, имеющего место среди индивидов, а также она предоставляет ключ к фундаментальным различиям в ныне существующих психологических теориях.

И наконец, что не менее важно, это существенное средство для определения «личностного уравнения» практического психолога, который, будучи вооруженным точным знанием своих дифференцированной и подчиненной функций, может избежать многих серьезных ошибок в своей работе с пациентами [1, с.287].

Список использованной литературы:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 2014. - 332 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Издательство МГУ, 2015. - 287 с.
3. Вяткин В.Н. Организационное проектирование хозяйственных комплексов. М.: Экономика, 2013. - 215 с.
4. Гречихин В.Г. Лекции по методике и технике социологических исследований. М.: Издательство МГУ, 2013. - 514 с.
5. Комаров М. С. Социальная стратификация и социальная структура // Социол. Исслед. - 2012. - № 7. - С.12 - 16.

© Д.А. Залимханов, 2016

УДК 336

Иванов Н. С.
Студент 4 курса ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ В 2015 ГОДУ

Мировой рост цен на природные ресурсы (нефть, газ, металл) в 2000 - х годах серьезно способствовал росту благосостояния населения и экономики России, вследствие чего усилилось влияние России на политическом поле (подтверждением тому является рейтинг самых влиятельных людей мира, который уже несколько лет уверенно возглавляет президент РФ Владимир Путин).

Также нужно отметить серьезный рост инвестиций в военную промышленность. По сути, было заново создано новое современное вооружение российской армии, увеличился рост экспорта военной техники.

В свою очередь, США, являющиеся мировым лидером, стали предпринимать меры по усилению своего влияния на ряд стран (в том числе находящихся в непосредственной близости от России). Так, были серьезно расширены территории размещения систем ПРО в Европе.

Также США были главным организатором и финансистом конфликта на Украине. Целью данного конфликта было уменьшение влияние России и усиление сфер влияния Соединенных штатов и стран ЕС.

Мировая экономика после бурного роста 2000 - х годов оказалась в серьезном финансово - экономическом кризисе 2008 - 09 годов, причины которого до сих пор не устранены. Мы видим низкие процентные ставки, которые держат уже несколько лет ФРС и ЕЦБ, чтобы способствовать росту экономики и уменьшению безработицы. Видно, что пока еще вовсю идет процесс восстановления мировой экономики.

Также одной из причин замедления мировой экономики является падение роста ВВП экономики Китая. Все последние годы Китай является основным игроком на мировом рынке потребления природных ресурсов.

Уменьшение мирового спроса на природные ресурсы, связанное с замедлением мировой экономики, но в то же время рост предложения привели к серьезному падению цен. В частности, на нефть, газ, металлы, доходы от реализации которых являются основными при формировании бюджета РФ.

С учетом вышесказанного, конфликт на Украине, следствием которого стало присоединение Крыма к России, послужил введением со стороны ЕС и США экономических санкций, которые привели к запрету на поставку технологий и стратегических товаров, закрытию всех внешних финансовых рынков и понижению кредитного рейтинга России.

Ответной мерой со стороны России стало введение политики импортозамещения с целью улучшения условий для предприятий, производства которых находятся на территории РФ.

В то же время, за счет падения цен на природные ресурсы существенно сократилась доходная часть бюджета РФ, что привело к возникновению бюджетного дефицита.

Закрытие внешних финансовых рынков, падение поступления иностранной валюты в Россию и необходимость возврата внешних займов привели к спекулятивному спросу в стране на покупку иностранной валюты. Вследствие этого ЦБ России принял ряд мер, в результате которых курс доллара перешел в свободное плавание и на сегодняшний день вырос практически в 2 раза, а ключевая ставка была повышена до 17 % , что привело к росту кредитной ставки для предприятий до 25 - 30 % годовых. Соответственно, доступность кредитных ресурсов для предприятий резко сократилась, вследствие чего сократилось производство на предприятиях, и упала их прибыль. По этой причине резко упали инвестиции российских предприятий внутри страны.

В силу введенных экономических санкций и уменьшения кредитного рейтинга РФ, резко упали инвестиции иностранных компаний в экономику нашей страны. Например: автогигант GeneralMotors официально объявляет о прекращении своей деятельности в России; зарубежные нефтяные компании замораживают совместные проекты с российскими нефтяными компаниями; многие банки сворачивают свою деятельность в России.

Как итог, по итогам 2015 года получаем падение ВВП России приблизительно на 4 % .

© Н. С. Иванов, 2016

УДК 33

Иванова Е.А.
к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ДГТУ,
г. Ростов - на - Дону, РФ
Email: tsvetcova - six@mail.ru
Миронов Е.А.
магистрант кафедры «Экономика и менеджмент» ДГТУ,
г. Ростов - на - Дону, РФ
Email: tsvetcova - six@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕГИОНА

Проблематика развития субъектов малого и среднего бизнеса с момента появления их в структуре отечественной экономики активно обсуждается в экономических публикациях, включая монографии [7, 11], является предметом исследования в кандидатских диссертациях [10, 13, 14], вызывает оживленные дискуссии на форумах различного уровня. Чаще всего рассматриваются такие вопросы как сущность малого и среднего предпринимательства, его роль в экономике регионов; этапы развития малого и среднего бизнеса, его отраслевая структура; государственная поддержка, особенности создания и функционирования, источники финансирования.

В последние годы на страницах экономической печати как отражение тенденций, сложившихся на практике, стали рассматриваться вопросы, связанные с инфраструктурой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ). При этом к ним относят те предприятия, которые соответствуют действующему законодательству в сфере МСБ [1, 2].

По мнению большинства исследований, инфраструктура поддержки субъектов МСБ – это совокупность государственных, негосударственных, общественных и коммерческих организаций, целью функционирования которых является создание благоприятных условий для развития предпринимательства.

Официальный перечень элементов инфраструктуры поддержки субъектов МСБ приводится в Федеральном законе № 209 - ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (таблица 1).

Несмотря на многообразие элементов инфраструктуры поддержки субъектов МСБ на практике наибольшее распространение получили такие как: государственные и муниципальные фонды и агентства поддержки предпринимательства, микрофинансовые организации предпринимательского финансирования, центры трансфера технологий, лизинговые компании, бизнес - инкубаторы, центры сертификации и стандартизации, технопарки, промышленные и индустриальные парки, агентства по поддержке экспорта товаров.

Анализ деятельности инфраструктуры поддержки субъектов МСБ в разрезе отдельных элементов позволил выявить их следующие основные недостатки, приводящие к снижению темпов развития этого стратегически важного для страны сектора экономики.

Анализируя деятельность фондов и агентств по поддержке малого и среднего бизнеса Мишин А.И. отмечает следующие их существенные, по мнению автора, недостатки [12]:

– оказание ограниченного круга услуг по вопросам регистрации бизнеса, имущественным и юридическим вопросам, а также различным информационным поводам;

– работа в основном с действующими, а не потенциальными предпринимателями, нуждающимися в информировании, обучении, консультировании;

– финансирование по остаточному принципу;

– создание как структурных подразделений муниципальных органов местного самоуправления, основной деятельностью которых является «раздача» региональных или федеральных субсидий.

Таблица 1 – Состав инфраструктуры поддержки субъектов МСБ*

Направление поддержки	Элементы инфраструктуры поддержки субъектов МСБ
1. Финансирование	1.1 Фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств). 1.2 Акционерные инвестиционные фонды. 1.3 Закрытые паевые инвестиционные фонды. 1.4 Микрофинансовые организации предпринимательского финансирования.
2. Научно - техническое обеспечение	2.1 Научные парки. 2.2 Инновационно - технологические центры. 2.3 Центры коммерциализации технологий. 2.4 Инжиниринговые центры. 2.5 Центры трансфера технологий. 2.6 Государственные фонды поддержки научной, научно - технической, инновационной деятельности.
3. Материально - техническое обеспечение	3.1 Лизинговые компании. 3.2 Центры коллективного доступа к высокотехнологичному оборудованию.
4. Комплексная поддержка	4.1 Бизнес - инкубаторы. 4.2 Консультационные маркетинговые и учебно - деловые центры. 4.3 Центры и агентства по развитию предпринимательства. 4.4 Государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства.
5. Специализированная поддержка	5.1 Центры инноваций социальной сферы. 5.2 Центры сертификации и стандартизации. 5.3 Центры поддержки художественных промыслов. 5.4 Центры развития сельского и экологического туризма. 5.5 Многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг. 5.6 Агентства по поддержке экспорта товаров.

	5.7 Центры поддержки субподряда. 5.8 Центры промышленного дизайна. 5.9 Палаты и центры ремесел.
6. Интеграционная поддержка	6.1 Промышленные парки. 6.2 Индустриальные парки. 6.3 Агропромышленные парки. 6.4 Технопарки. 6.5 Технополисы.

* Составлена авторами по [1]

Микрофинансовая организация МСБ – это юридическое лицо, внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций, зарегистрированное в форме фонда автономной некоммерческой организации, хозяйственного общества или товарищества. Основная задача микрофинансовых организаций состоит в том, чтобы довести кредитно - сберегательные услуги в каждый населенный пункт России, где банки не имеют большого желания осуществлять свою деятельность. Согласно утверждению ряда экспертов, банк может обеспечить рентабельность лишь в населенных пунктах с численностью населения свыше 50 тыс.человек, в то время как МСБ могут осуществлять деятельность и в населенных пунктах с меньшей численностью [9].

Практика функционирования МФО в России позволила выявить их основные недостатки: недостаток источников фондирования, основным среди которых являются кредитные линии банков; недостаточное развитие нормативно - правового регулирования сегмента МФО; недостаточный уровень грамотности заемщиков МФО, приводящий к высокому проценту невозврата заемных средств и росту рисков рынка МФО; затруднения при организации взыскания просроченных займов и продаже коллекторам просроченных долгов по микрозаймам [9].

В последние годы начали активно развиваться структуры, позволяющие финансировать субъекты МСБ на принципиально новой, лишенной указанных недостатков МФО, основе – финансовые супермаркеты. Под финансовым супермаркетом понимается структура, предлагающая клиентам в одном и том же месте под одним трендом максимально полный спектр финансовых услуг и продуктов: розничное банковское обслуживание; коллективные формы инвестирования; розничный страховой бизнес; инвестиционно - банковские услуги [6]. Для клиента выгода использования универсального финансового магазина очевидна: потребитель может не тратить времени на поиск различных компаний, получив все нужные финансовые услуги в одной организации. Главная проблема в широком развитии сети финансовых супермаркетов – отсутствие необходимой законодательной базы.

Трансферт (от фр. «transfert») или трансфер (от фр. «transferre») – это движение технологии с использованием каких - либо информационных каналов от одного ее индустриального или коллективного носителя к другому. Центры трансфера технологий находят покупателей, инвесторов, партнеров для разработчиков и собственников новых технологий, помогают принимать участие в государственных программах в рамках проводимых конкурсов. Как элементы инновационной инфраструктуры в современных экономических условиях не могут быть прибыльными по причине низкой восприимчивости субъектов МСБ к инновациям. При этом самым важным эффектом,

который достигается благодаря центрам трансфера технологий является создание (выращивание) инновационного бизнеса.

Лизинговые компании, играют важную роль в материально - техническом обеспечении субъектов МБ. Однако лизинг (финансовая аренда), пока еще не стал популярным в этом секторе экономики по следующей весьма важной экономической причине. Дело в том, что многие субъекты МСБ используют в своей деятельности упрощенную систему налогообложения (УСН), которая сводит на нет все преимущества лизинга. Финансовая аренда позволяет экономить на налоге на прибыль - лизинговые платежи относятся на себестоимость и тем самым уменьшается налогооблагаемая база. Кроме того, лизинг позволяет использовать ускоренную амортизацию объекта сделки, что быстро уменьшает его стоимость, а значит, и базу по налогу на имущество. Но при переходе на УСН налоги на прибыль и имущество не платятся, тем самым предприниматель лишается важнейших преимуществ лизинга.

Одним из первых элементов инфраструктуры поддержки МСБ явились бизнес - инкубаторы и технопарки

Бизнес - инкубатор (БИ) - это специальный инструмент экономического развития, предназначенный для ускорения роста и успешной самореализации предпринимателей, предприятий и компаний посредством предоставления им комплекса ресурсов и услуг по поддержке и развитию их деловой активности.

Главная задача БИ - создавать успешно работающие компании, либо реконструировать действующие с тем, чтобы, пройдя через программы БИ, они обрели финансовую жизнеспособность и организационную самостоятельность.

Вопросы организации деятельности, реализации проектов в БИ подробно проанализированы в многочисленных публикациях, где отмечены и основные недостатки этого элемента инновационной инфраструктуры [3, 4, 5]:

– нерешенность вопроса по статусу, функциям, правам и обязанностям управляющей компании и взаимоотношений с собственником;

– отсутствие страховки на имущество БИ;

– отсутствие утвержденного источника средств на обеспечение текущей деятельности БИ (эксплуатация, текущий ремонт, расходные материалы и т.д.);

– неопределенность источников финансирования дальнейшей эксплуатации БИ;

– жесткая регламентация приобретаемой в рамках конкурса техники, что ограничивает возможности БИ;

– отсутствие четкого механизма обновления оборудования БИ, позволяющего им быть конкурентоспособными в условиях стремительно совершенствующихся в мире технологий.

Технопарки – это структуры, создаваемые, как правило, на базе высших учебных заведений с целью использования научного потенциала и коммерциализации разработанных технологий через создание и развитие малых предприятий, размещающихся на территории технопарка.

Среди актуальных проблем деятельности технопарков можно выделить проблемы связанные с образованием и кадрами (значительная часть образовательных услуг оказывается силами своих сотрудников, не имеющих достаточного опыта предпринимательской деятельности); инфраструктурой (недостаток высокотехнологичного

оборудования, лабораторных и производственных площадей); спросом и инвестициями (низкий спрос на инновационную продукцию со стороны крупных и средних российских предприятий) [8].

Имеют недостатки и другие элементы инфраструктуры поддержки МСБ, усилившиеся в период экономического кризиса. В связи с этим, вопросы совершенствования институтов поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе государственных, общественных, коммерческих должны стать важным направлением региональной инновационной политики и, в конечном итоге, способствовать существенной активизации бизнес - среды малого и среднего предпринимательства.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» // СПС «Консультант Плюс».
3. Бизнес - инкубаторы в Национальной инновационной системе // Под редакцией Н.В. Гапненко. М.: Современная экономика и право, 2006 г.
4. Бизнес - инкубаторы в системе поддержки малого бизнеса: российский и зарубежный опыт // Под общей редакцией Э. Маркварта. М.: ИПИ, 2001 г.
5. Бизнес - инкубаторы как инструмент содействия развитию экономики на муниципальном уровне // Под редакцией Х. Бера и Н. Александровой. С. - П.: 2000 г.
6. Брызгалов Д., Журавин С., Цыганов А., Шевелев Н. Эффективное развитие финансового супермаркета как объекта предпринимательской деятельности // Финансовый бизнес. 2015. - № 1. – С. 34 - 39.
7. Горбунов В.Л., Каганов В.Ш., Мартынюк В.Н. Бизнес - инкубаторы, предпринимательство, экономика (Монография): М.: Современная экономика и право, 2007. – 244 с.
8. Данина Е.А., Некипелова А.Д. Основные проблемы российских бизнес - инкубаторов и технопарков и пути их решения // Молодой ученый. – 2016. - № 9. – С. 544 - 546.
9. Канкулова Л.А. Проблемы и перспективы развития деятельности микрофинансовых организаций [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). – Пермь: Зебра, 2015. – С. 79 - 82.
10. Кружевникова А.А. Институциональные факторы и политические проблемы развития малого бизнеса. Дис. канд. эконом. наук. – Санкт - Петербург, 2010. – 28 с.
11. Манохин А.Ю. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в современной России. Монография. // НОУ ВПО Российский новый университет (Тамбовский филиал). URL: http: // www.tambov - rosnou.ru / monograf / (дата обращения: 05.12.2016).
12. Мишин А.И. Инфраструктура поддержки предпринимательства. Коммерция или благотворительность // Проблемы теории и практики управления. – 2015. - № 5. – С. 8 - 12.
13. Орешко К.С. Механизм государственной поддержки малых предприятий в России и зарубежных странах. Дис. канд. эконом. наук. – М., 2009. – 24 с.

14. Сафарян В.Р. Финансовое регулирование развития малого бизнеса в регионе. Дис. канд. эконом. наук. – Ростов - на - Дону, 2012. – 26 с.

© Е.А. Иванова, Миронов Е.А., 2016

УКД 336.027

М.А. Ильина
студент 3 курса
инженерно – экономического факультета
Ульяновский государственный технический университет
Г. Ульяновск,
Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Прибылью признается получаемая разница между доходами, которые были получены в результате продажи продукции, и финансовыми расходами, связанными с производством товара. Данный показатель считается наиболее важным в экономике. Только он в полной мере способен отражать уровень эффективности деятельности предприятия.

Чистая прибыль представляет собой средства, которые в конечном итоге остаются после вычета всевозможных отчислений, налогов и прочих выплат из балансовой прибыли. Именно она поступает в полное распоряжение предприятия и используется в порядке, предусмотренном его уставом и решениями его собственников. [1, с. 125]

Основные направления использования прибыли предполагают разделение её на две части:

1. Прибыль, направляемая за пределы организации, (распределенная). Например, выплаты собственникам корпоративных прав, сотрудникам предприятия по результатам работы, на социальную поддержку.

2. Прибыль, остающаяся на предприятии и используемая как финансовый источник его развития (нераспределенная прибыль). В крупных организациях, особенно акционерных с большим количеством акционеров предпочтительнее является создание фондов. Прибыль направляется на создание резервного и инвестиционного фондов. Резервный фонд – страховой капитал организации, предназначенный для возмещения убытков от хозяйственной деятельности. В соответствии с уставом организации, либо решением распределительного органа в организации могут создаваться фонды накопления, потребления, социальной сферы. Также прибыль может быть вложена в уставные капиталы других организаций, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, концернам, ассоциациям. В небольших организациях с небольшим количеством учредителей прибыль обычно используется непосредственно, без создания фондов целевого назначения. [2, с. 348]

Использование прибыли регламентируется внутренними документами организации, как правило, в ее учетной политике. Некоторые аспекты зафиксированы в ее уставе. При всем

многообразии в подходах к использованию прибыли для всех организаций характерны определенные направления ее использования. Итак, прибыль может направляться на:

1) Развитие производства. Средства могут направляться на расширение, реконструкцию, техническое перевооружение, финансирование по подготовке и освоению новой и модернизированной продукции.

2) Социальное развитие. Например, расходы на проведение мероприятий по охране здоровья и организации отдыха работников, учебных и дошкольных учреждений, медпунктов, спортивных объектов, находящихся в собственности предприятия.

3) Образование финансового резерва. Данный резерв необходим всем организациям для обеспечения финансовой устойчивости. Для акционерных обществ его создание обязательно. Эти средства будут задействованы лишь в случае определенных неблагоприятных обстоятельствах для выхода из сложной финансовой ситуации и выступают своеобразной гарантией бесперебойной работы предприятия.

4) Природоохранные мероприятия. Средства перечисляются на создание и содержание, водоочистных установок, утилизацию отходов и другие мероприятия по защите окружающей среды.

5) Материальное поощрение работников. Включает в себя:

- премии, выплачиваемые работнику сверх заработной платы за достижение определенных результатов в работе;
- материальную помощь, беспроцентные ссуды на улучшение жилищных условий и иные социальные потребности;
- оплату дополнительных отпусков работникам;
- надбавки к пенсиям, единовременные выплаты уходящим на пенсию ветеранам труда;
- оплату путевок на лечение и отдых, занятий в спортивных секциях, посещений культурных и спортивных мероприятий, расходы по оплате учреждениям и организациям здравоохранения услуг, оказываемых работникам, за счет средств предприятия;
- возмещение платы родителей за детей в дошкольных учреждениях;
- другие виды выплат, не связанные непосредственно оплатой труда и не относимые не себестоимость.

Стоит отметить, что данный вид затрат необходим для того, чтобы стимулировать работников к увеличению производительности труда, а также чтобы работники проявляли творческую инициативу, направленную на улучшение результатов работы организации и рост прибыли.

6) Финансовые вложения. Финансовыми вложениями называются вложения средств с целью получения доходов. Организации могут получать доходы не только от своей основной деятельности, но и от выгодного размещения своих средств. Основной формой финансовых вложений является приобретение ценных бумаг.

7) Приобретение акций. Такой вид использования прибыли является особой формой финансовых вложений. Здесь целью является не только получение дополнительного дохода, но и возможность участия в управлении другими организациями. Участие в управлении позволяет установить более тесные контакты организаций с партнерами.

8) Благотворительные цели. Данный вид расходов включает в себя отчисления в различные благотворительные фонды, общественные организации, детским учреждениям, учреждениям здравоохранения и культуры. Эти затраты приносят организациям

определенную выгоду, так как создают имидж организации и обеспечивают положительную рекламу.

9) Выплату дивидендов. Данный вид расходов присущ акционерным обществам, часть прибыли они направляют на выплату дивидендов. Выплата дивидендов по привилегированным акциям является обязательной. Если выпускались только обыкновенные акции, вопрос о выплате дивидендов решается на общем собрании акционеров. Общество, выпускавшее те и другие типы акций, в первую очередь должно выплатить дивиденды по привилегированным акциям, а затем, если прибыли достаточно может выплачивать дивиденды и по обыкновенным акциям, по решению общего собрания акционеров.

10) Распределятся между учредителями. Часть прибыли распределяется между учредителями в соответствии с учредительными документами. В большинстве случаев, доля каждого учредителя зависит от его вклада в капитал организации.

Список использованной литературы:

1. Зимин А. Экономика предприятия Учеб. Пос. / Зимин А., Тимирьянова В. – Форум, 2012. – 288 с.

2. Сергеев И. Экономика организаций. Велби ТК. 2015. – 560 с.

3. Направления оптимизации размера прибыли организаций / Ширяева Н.В., Барт А.Д. // Экономика и социум. - 2015. - № 1 - 4 (14). - С. 1318 - 1321.

4. Практические аспекты анализа финансовых результатов / Ширяева Н.В., Старостина Т.Г. // Наука и бизнес: пути развития. - 2013. - № 10 (28). - С. 151 - 155.

© М.А. Ильина, 2016

УДК 332.1

Иневатова Ольга Александровна
канд. экон. наук., доцент ОГУ
г.Оренбург, РФ
Рубцова Юлия Алексеевна
студент ОГУ
г. Оренбург, РФ

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье характеризуется сущность муниципальных предприятий, проводится анализ их деятельности, в частности - проблем, которые возникают в процессе осуществления ими своей главной функции – предоставления услуг населению.

Заявленная тема особенно актуальна для рассмотрения: в современной России наблюдается тенденция сомнительной целесообразности существования сектора муниципальных предприятий как такового. Причиной появления статьи явилась задача выявить тормозящие факторы развития муниципальных предприятий для дальнейшей

разработки срочных мер, которые необходимо предпринять для реанимирования муниципального сектора, исчезновение которого крайне негативным образом может сказаться на жизни большой части населения страны.

Муниципальные предприятия являются основополагающими исполнителями муниципальных услуг и неотъемлемой частью муниципалитета, именно поэтому так остро стоит вопрос о трансформации муниципального сектора в эффективно действующий комплекс предприятий, удовлетворяющий потребности населения в социально - экономических услугах с одной стороны, и получающий прибыль для своего дальнейшего развития – с другой.

Муниципальные предприятия – образования, деятельность которых тесно связана в основном с предоставлением образовательных, социальных или административных услуг обществу. У муниципальных предприятий отсутствует цель получения прибыли, они созданы в результате возникшей потребности населения в исполнителях муниципальных услуг. Помимо удовлетворения потребностей населения муниципалитета эти предприятия обязуются отчислять часть своих средств в бюджет.

К муниципальным относят образовательные и культурные учреждения, больничные комплексы, центры социальной защиты, аптеки, библиотеки, приюты и т.д. Законодательной базой их деятельности явились Гражданский кодекс РФ и Федеральный закон "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" от 14.11.2002 N 161 - ФЗ, а также Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210 - ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». На 2016 год в Оренбурге функционирует 9 муниципальных предприятий.

В научной литературе анализ деятельности муниципальных предприятий раскрыт слабо, в этой сфере наблюдается ярко выраженный дефицит информации, что может быть связано с преобладанием негативных оценок их функционирования. Рассмотрим в нижеприведённой таблице имеющиеся работы, связанные с анализом и исследованием деятельности муниципального сектора и управления им.

Таблица 1 – Исследование проблем функционирования муниципальных предприятий различными авторами

Автор	Проблемы
1	2
Т.Е. Даниловских	Исследование муниципальных унитарных комплексов, их финансовые отношения на уровне
Т.Е. Даниловских	муниципалитета, проведение оценки состояния водно - канализационных предприятий на примере «Ружинского предприятия водоснабжения и водоотведения». Формулирование проблем деятельности муниципальных унитарных предприятий, связанных с их формой собственности и особенностями оказываемых услуг.

М.Н. Лукьянова	Анализ актуальных изменений в законодательстве, касающихся муниципальных предприятий и организаций. Выявление специфических областей деятельности муниципальных комплексов. Исследование проблем реструктуризации муниципальных организаций в России.
Н.А. Модин	Рассмотрение трудностей и путей развития предпринимательской деятельности муниципальных предприятий.
А.Г. Воронин, В.А. Лапин, А.Е. Когута, А.Н. Широков, В.Н. Лексин, А.Н. Швецов	Освещение вопросов управления муниципальными имуществом и организациями в свете изучения муниципальной экономики.
Е.Н. Сабына	Формирование комплекса показателей степени эффективности
	функционирования муниципальных организаций. Разработка предложений по улучшению положения муниципальных предприятий РФ.

Вопросы об управлении муниципальными предприятиями имеют низкую степень проработанности, а проблемы их деятельности рассматриваются крайне редко, что подтверждает образовавшиеся застойные явления в муниципальном секторе в целом.

И хотя функционирование муниципальных предприятий имеет достаточно много положительных сторон, особо актуально стоит вопрос о проблемах, имеющихся в этом секторе предоставления услуг населению муниципального образования.

Во - первых, муниципальные предприятия и учреждения имеют очень малое количество отведенных им прав. Они не имеют права:

- увеличивать оплату труда своих работников, даже если это рационально;
- автономно фиксировать цену на свои товары и услуги;
- расширять штаты для улучшения функционирования муниципального предприятия;
- определять для себя поставщиков сырья;
- распоряжаться собственной прибылью;
- создавать новые участки производства;
- заниматься иными видами деятельности и т.д.

Таким образом, Оренбургский Городской Совет утверждает тарифы на услуги, представляемые муниципальными предприятиями города (например, 17 рублей на транспортные услуги для МКП «Оренбургский городской пассажирский транспорт», что

влечёт за собой убытки), фиксирует ставку заработной платы (7580 рублей для педагогических работников всех квалификационных уровней муниципальных образовательных (общеобразовательных) организаций Оренбурга, что зачастую неоправданно), распоряжается прибылью муниципальных предприятий и так далее.

Во - вторых, из первой проблемы закономерно вытекает следующая: неспособность муниципальных предприятий конкурировать с частными. В городах страны наблюдается обострённая конкуренция в области производства хлебобулочных изделий, ритуальных услуг, пассажирских автобусных перевозок, аптек. Растёт роль частого сектора во введении в эксплуатацию жилого фонда, вывозе бытовых отходов. Исходя из российского и зарубежного опыта, исполнение муниципальных услуг частными предприятиями приводит к снижению затрат, повышению качества продуктов и услуг, а также уменьшение объёма дотаций из бюджета [4]. Так, было бы выгодно для бюджета Оренбурга полностью заменить муниципальные предприятия по пассажирским перевозкам на частные, ведь несмотря на малую долю муниципальных предприятий в этой сфере (16 % от общего количества предприятий), отчисления в 2016 году из бюджета города были запланированы в сумме 118 миллионов рублей.

В - третьих, угроза убыточного функционирования [8]. Муниципальные предприятия, в теории, должны работать рентабельно, а не в убыток себе и бюджету, ведь первоначально это коммерческая организация. Однако на практике местные органы, открывая предприятия муниципального характера, имеют своей целью также отчисления в доходы бюджета части чистой прибыли. И в Оренбурге это число достигает критической для муниципального сектора цифры – 75 % . При этом предприятия муниципального характера стремятся удовлетворить потребности населения и вынуждены держать цены на уровне, более низком, чем рыночный. И, чаще всего, возникающие таким образом убытки никто не компенсирует (за исключением редких случаев). Закономерно, что через определенное время муниципальное предприятие неуклонно входит в число банкротов.

В - четвертых, присутствует угроза сокращения муниципальных предприятий. Это уже давно обсуждается на федеральном уровне. В Оренбурге эта тенденция выражена весьма ярко – если в 2005 году в городе функционировало 31 муниципальное предприятие, то к 2015 их число сократилось до 9. И это не конец – планируется путем соединения и реформирования сократить муниципальные предприятия до крайне низкой отметки – 7. Изначально проводилось преобразование унитарных предприятий в казенные, что делало их работу более прозрачной. Затем проводилась реорганизация предприятий: к примеру, в 2012 году к КШП «Огонёк» было присоединено неэффективное МУП «Комбинат школьного питания №2», после чего положение дел значительно улучшилось. Однако, даже при положительной динамике развития, способности к конкурированию у муниципальных предприятий очень сильно ограничены. Именно поэтому их активно преобразовывают в АО с продажей активов последние 10 лет.

В - пятых, в действующем законодательстве нет положения о контроле муниципальных предприятий (аудит, внутренние надзорные структуры). К примеру, средства муниципальных предприятий могут направляться в другие предприятия для искажения картины реальной прибыли, появляются проявления оппортунизма при сделках и предоставления отчетности. Всё это значительно ухудшает и без того низкую эффективность муниципальных предприятий.

Чтобы избежать исчезновения муниципального сектора, необходимо принятие кардинальных мер по изменению структуры муниципальных предприятий, изменений в законодательстве, а также предоставление им более широкого объёма правомочий:

1. Наделить муниципальные предприятия правом определять собственную политику; большей самостоятельностью в заключении договоров на поставки сырья и материалов; самостоятельностью в определении численности штата и кадровой политики; правом осуществления различными видами производства товаров и услуг, которые в перспективе увеличат доходы предприятия, занятость населения. Также необходимо практически полностью освободить муниципальные предприятия от вмешательства муниципальных органов. В результате получим значительно возросшую рентабельность муниципального сектора.

2. Снизить отчисления от чистой прибыли муниципальных предприятий в бюджет с 75 % до 20 % , а оставшуюся часть средств направить на развитие и совершенствование муниципального предприятия. Как итог – увеличение способности к конкурированию с частным сектором.

3. Создать на базе администрации муниципалитетов независимый контролирующий орган, который будет регулировать экономическую деятельность, а также организовать регулярные аудиторские проверки независимыми аудиторскими организациями, что поможет избежать большой доли нарушений и незаконной утечки прибыли.

4. Внести изменения в законодательство, касающиеся деятельности муниципальных предприятий, как предлагает Модин в работе «Проблемы и пути развития предпринимательской деятельности муниципальных организаций», где автор предлагает «для развития предпринимательской деятельности муниципальных организаций необходимо внести в ГК РФ в отношении некоторых договоров (таких как купля - продажа, договор контрактации, энергоснабжения, транспортные договоры) новую норму по поставкам товаров для муниципальных нужд (статья 525 ГК РФ)», что позволит расширит возможности предпринимательской деятельности муниципальных предприятий [7].

Итак, необходима масштабная работа по внедрению вышеуказанных мер в работу муниципального сектора для повышения его рентабельности. Для того, чтобы муниципальный сектор мог конкурировать с частным наравне, нужно согласовать предполагаемые изменения в законодательстве и действия органов муниципальной власти по наделению муниципальных предприятий правомочиями юридических лиц. Повышение эффективности функционирования муниципальных предприятий повлечёт за собой улучшение качества жизни населения и неоспоримую пользу для городского (муниципального) бюджета. Муниципальный сектор может стать действительно значимым игроком на арене предоставления социально - экономических услуг населению, однако для этого необходимы кардинальные изменения, отраженные в действиях управляющих органов, нормативных актах, в сдвигах структуры функционирования муниципальных предприятий.

Список использованной литературы

1 Перцов Л.В. Разработка и применение стандартов качества государственных (муниципальных) услуг (работ) / Л.В. Перцов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. – 20 с.

2 О приватизации государственного и муниципального имущества: Федеральный закон от 21.12.2001 № 178 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 4. Ст. 251; Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 9. Ст. 805.

3 О государственных и муниципальных унитарных предприятиях: Федеральный закон от 14.11.2002 № 161 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 48. Ст. 4746.

4 Иневатова, О. А. Муниципальная экономика [Электронный ресурс] : электронный курс лекций / О. А. Иневатова, Ю. А. Макарова; М - во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун - т". - Оренбург : ОГУ. - 2014.

5 Об утверждении Положения об учреждении, подчиненности, реорганизации, ликвидации муниципальных унитарных предприятий и заключении трудовых договоров с их руководителями: Решение БГД от 25.11.2011 № 638 [электронный ресурс]. URL: http: // barnaul.org / vlast / duma / decisions / reshenija _ 2011 _ goda / reshenie _ 638 _ ot _ 25112011 _ ob /

6 О мерах по повышению эффективности использования федерального имущества, закрепленного в хозяйственном ведении федеральных государственных унитарных предприятий: Постановление Правительства Российской Федерации от 10.04.2002 № 228 (ред. от 17.04.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 15. Ст. 1440.

7 Модин, Н. А. Проблемы и пути развития предпринимательской деятельности муниципальных организаций [Текст] / Н. А. Модин. // Законодательство и экономика. - 2008. - № 2. - С. 13 – 17

8 Сабына Е.Н. Внедрение программно - целевого управления в деятельность муниципальных унитарных предприятий (на примере г. Барнаула) // Муниципалитет: экономика и управление. – 2011.

9 Лукьянова М. Н. Проблемы реформирования муниципальных предприятий и учреждений // Успехи современного естествознания. 2014. №4.

10 Воронин А. Г., Лапин В. А., Широков А. Н. Основы управления муниципальным хозяйством. М., 1998.

11 Лексин В. Н., Швецов А. Н. Новые проблемы российских городов. Муниципализация социальных объектов: правовые и финансовые решения. М., 1999.

12 Даниловских Т.Е. Проблемы финансового состояния муниципальных унитарных предприятий коммунального сектора экономики // Интернет - журнал Науковедение. 2013. №6 (19).

© О.А. Иневатова, Ю.А. Рубцова, 2016

УДК 336.7

Р.Р. Исаханов
Магистр 2 курса Института сервиса, туризма и дизайна (филиал)
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»
в г.Пятигорске, РФ, E - mail:semugra@yandex.ru

К ВОПРОСУ О БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИИ

Основу любого государства представляет его финансовая система. Уровень экономического, политического и социального развития страны во многом зависит от того, насколько слажено ее функционирование.[2]

Потребности современного гражданского оборота требуют постоянной модернизации обеспечительных средств. Внутреннее законодательство различных государств содержит нормы, регулирующие данный вид деятельности. Наряду с ними применяются договорные, а также обычно - правовые нормы международного характера, сложившиеся в межбанковской практике, которые получили одобрение международных деловых кругов через Международную торговую палату и используются в международных банковских операциях.

Для современной системы государственного финансового контроля характерна несогласованность, разобщенность и отсутствие четкого взаимодействия ее подразделений. Это связано со сложностью и неполнотой нормативной базы, регулирующей деятельность всех органов. Коммерческие банки, финансирующие длительные, инновационные и перспективные проекты, должны иметь гибкий режим работы и быть вознаграждены за осуществление рисковых проектов финансирования.[1]

Как предмет научного исследования банковская гарантия в основном рассматривается в прикладных исследованиях практических работников банковской сферы. Теоретический вклад экономической науки ограничен публикациями статей в периодических изданиях, посвященных вопросам банковского дела.

Банковская гарантия является достаточно новым кредитным инструментом в современной экономической системе. В России появление банковской гарантии произошло не эволюционным путем, а «директивой сверху». Государство принятием гражданского кодекса в 1994 году, предложило рынку финансовых услуг новый продукт - банковскую гарантию, при этом активное использование банковской гарантии наблюдается только с 2007 - 2008 годов. История зарубежного аналога - независимой гарантии насчитывает более полувека. Несмотря на это, в настоящее время банковская гарантия является инструментом, позволяющим эффективно решать различные вопросы, возникающие в хозяйственной деятельности предприятий.

Концепция банковской гарантии в современной экономической системе России как эффективного инструмента развития кредитных отношений будет неполной без детального исторического анализа.

Эволюционные процессы банковской и независимой гарантии как таковые, из современных отечественных исследователей практически никем не исследовались. Можно выделить разве что работы Ерпылевой Н. Ю., в которых достаточно подробно и детально рассмотрены причины появления и основные положения различных международных правовых актов, регламентирующих банковскую гарантию.[3]

Так как ранее автором было установлено, что банковская и независимая гарантия по основным признакам идентичны, следовательно, им обеим присущи одни и те же основные функции.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в эволюции независимой гарантии (использование данного термина более корректно применительно к международной практике) можно выделить три основных этапа развития, привязанных к появлению у независимой гарантии современных функций. Окончательно сформировалось разделение банковской гарантии и основного обязательства - принцип «независимости». Как любое экономическое явление и банковская, и независимая гарантия проходит в своем развитии определенные этапы.

Таблица 1. - Этапы эволюции банковской и независимой гарантии.

Период	Наименование этапа	Основные изменения	Продукт этапа
до 1978 года	Независимая гарантия - разновидность поручитель - ства.	- Возмездный характер; - Ограниченный размер возмеще - ния;	Независимая гарантия
1978 - 1991 годы	Независимая гарантия как самостоятельный продукт по обеспечению интересов бенефициара.	- принцип независимости; - расширение сферы применения; - появление новых видов.	Независимая гарантия
1991 - настоящее время	Независимая гарантия как самостоятельный продукт по обеспечению интересов бенефициара и средство платежа.	- развитие принципа как независимости; - расширение сферы применения; - появления нового и вида – резервного аккредитива, позволя - ющего использовать гарантию как расчетный инструмент.	Независимая гарантия. Банковская гарантия.

Подводя итоги проведенного исторического исследования эволюции банковской гарантии, автор приходит к следующим выводам.

В международной практике независимая гарантия изначально появилась как инструмент обеспечения интересов сторон по сделке, в дальнейшем изменения носили как количественный, так и качественный характер. Количественные изменения заключались в расширении круга отношений, в которых использовалась гарантия, появлении новых разновидностей. С течением времени данные количественные изменения по диалектическому закону перехода количества в качество, приводили к качественному совершенствованию гарантии. Так, постепенно независимая гарантия приобретает признаки платежного средства, также ей становятся присущи черты кредитного продукта. Данные тенденции сохраняются и в настоящее время.

В Российской практике, говорить о какой - либо качественной эволюции банковской гарантии в настоящее время не приходится. Можно лишь констатировать факт расширения сферы применения продукта путем законодательного закрепления соответствующих механизмов. Уже на стартовом этапе банковская гарантия, как экономическая категория имела достаточно четкие, нормативно закрепленные условия, полностью соответствующие мировым стандартам. В настоящее время условия оборота и эволюция банковской гарантии на российском рынке стали гораздо ближе к мировой практике, что позволяет в дальнейшем рассматривать изменения и банковской и независимой гарантии как одного кредитного инструмента.

Список литературы

1. Айдинова А.Н., Мурадова С.Г. Развития национальной банковской системы на современном этапе: проблемы и перспективы. // Актуальные проблемы науки на

современном этапе развития. Сборник статей международной научно - практической конференции. - Уфа, 2015.С.10 - 11.

2. Мкртумян В.Б., Мурадова С.Г. Актуальные аспекты финансовой системы в развитии экономики страны. // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки, 2015. - № 9 (28). - С. 167 - 171.

3. Ерпылева Н.Ю. Банковские гарантии в международном банковском праве: современные тенденции регулирования. // Законодательство и экономика. - 2014. - №5.

© Р.Р. Исаханов, 2016

УДК 336

Кабанова Ольга Валерьевна
канд. экон. наук, доцент СКФУ,
г. Ставрополь, РФ
Брызгалина Юлия Юрьевна
студент 4 курса, направления
«Финансы и кредит», СКФУ
г. Ставрополь, РФ

РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ

Платежная система Банка России складывается из нескольких систем расчётов, которые различаются по территориальному охвату, времени функционирования, по составу их участников, а также порядку осуществления перевода денежных средств и используемой технологии (рисунок 1).

Рисунок 1 – Структура платежной системы Банка России

В соответствии с Положением ЦБ РФ от 29.06.2012 N 384 - П «О Платёжной системе Банка России» обеспечением стабильного, эффективного и безопасного функционирования платежной системы занимается Центральный Банк России. Он же осуществляет общее руководство платежной системой России, разрабатывает нормативные акты, устанавливающие правила безналичных расчетов [2].

В настоящее время платежная система России активно развивается, увеличивается число переводов денежных средств, растет их совокупный объем (рисунок 2) [3].

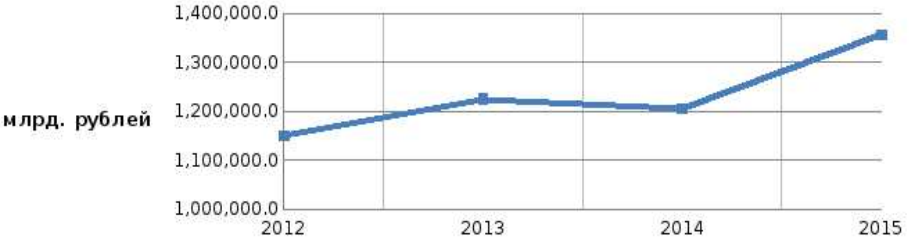


Рисунок 2 – Динамика переводов денежных средств,
осуществленных через платежную систему Банка России

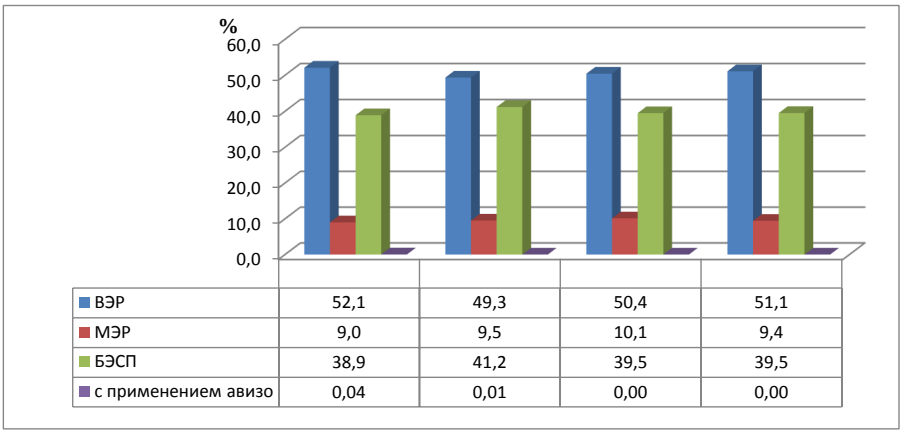
За анализируемый период (2012 - 2015 гг.) совокупный объем переводов денежных средств, осуществленных через платежную систему Банка России, увеличился на 17,9 % , что в абсолютном выражении составляет 206045,8 млрд. рублей. Также стоит отметить, что на 11 % возросло число переводов денежных средств, а средний объем одного перевода увеличился на 56,1 млрд. рублей в 2015 году по сравнению с 2012 годом. С точки зрения структуры переводов также произошли изменения (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Структура переводов,
осуществляемых через платежную систему Банка России

Год	Совокупный объем		Кредитные организации (филиалы)		Клиенты, не являющиеся кредитными организациями		Платежи Банка России	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
2012	1150497,4	100	879732,6	76,47	94060,2	8,18	176704,6	15,36
2013	1224893,5	100	955406,3	78,00	107350,7	8,76	162136,6	13,24
2014	1205179,9	100	966305,8	80,18	116437,1	9,66	122436,9	10,16
2015	1356543,2	100	1029011,8	75,86	208186,5	15,35	119344,9	8,80

Таким образом, за рассматриваемый период наблюдается снижение доли переводов, осуществляемых кредитными организациями на 0,61 % . Но, отметим резкое увеличение удельного веса кредитных организаций в структуре переводов в 2014 году (80,18 %), что обусловлено спекуляциями на финансовом рынке в этом периоде. Наметилась тенденция снижения части платежей Банка России (с 15,36 % в 2012 году до 8,8 % в 2015 году), происходит и снижение совокупного объема платежей Банка России на протяжении всего анализируемого периода. Однако на фоне падения доли кредитных организаций и платежей Банка России увеличивается удельный вес в структуре переводов клиентов, не

являющихся кредитными организациями (в 1,9 раза). Рассмотрим, как развивались системы расчетов в анализируемый период (рисунок 3) [3].



ВЭР	52,1	49,3	50,4	51,1
МЭР	9,0	9,5	10,1	9,4
БЭСП	38,9	41,2	39,5	39,5
с применением авизо	0,04	0,01	0,00	0,00

Рисунок 3 – Распределение переводов платежной системы Банка России по системам расчетов

Как видно из рисунка 3, преобладающая часть переводов принадлежит системе внутрирегиональных электронных расчетов (более 50 %). Немногим отстала система банковских электронных платежей (в среднем 39,7 % за период). Немного увеличился удельный вес системы межрегиональных электронных расчетов (до 9,4 %), но уменьшилась доля, приходящаяся на систему расчетов с применением авизо (данной системой расчетов клиенты практически перестали пользоваться).

В настоящее время в России используются следующие виды безналичных расчётов: платежные поручения, платежные требования, инкассовые поручения, аккредитивы, чеки, банковские ордера, поручения на перевод без открытия банковского счета (рисунок 4) [2], [3].

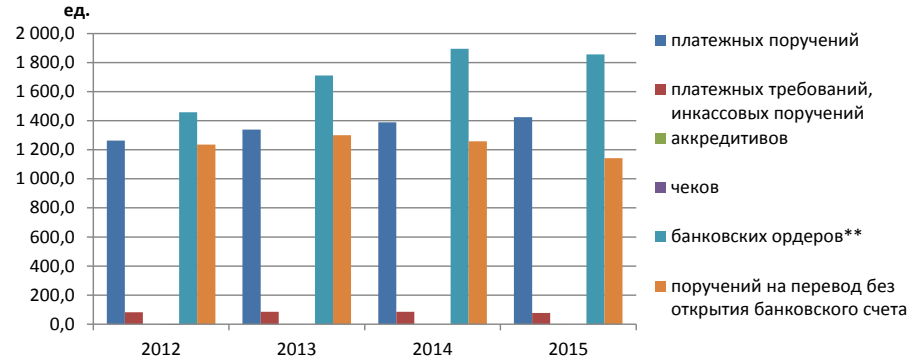


Рисунок 4 – Динамика количества безналичных расчётов по формам расчётов

Как видно из рисунка 4, самой распространенной формой безналичных расчётов являются банковские ордера, затем идут расчёты с помощью платежных поручений, поручения на перевод без открытия банковского счёта. Меньше всего заявок на осуществление безналичных расчётов приходится на расчеты по аккредитивам и чекам. Однако стоит обратить внимание на тот факт, что темп прироста за последний год отрицательный по всем формам расчётов за исключением расчётов по платежным поручениям.

Таблица 2 – Распределение платежей по формам расчетов

Платежи с использованием:	2012		2013		2014		2015	
	Объем, млрд. руб.	Уд. вес %	Объем, млрд. руб.	Уд. вес %	Объем, млрд. руб.	Уд. вес %	Объем, млрд. руб.	Уд. вес %
платежных поручений	388812,6	97,3	445424,1	97,5	519514,7	97,5	516963,3	97,4
платежных требований, инкассовых поручений	1299,9	0,3	1553,9	0,3	1843,0	0,3	1933,0	0,4
аккредитивов	252,8	0,06	355,9	0,08	494,4	0,09	440,0	0,08
чеков	0,17	0,00	0,06	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00
банковских ордеров**	4987,5	1,2	5443,9	1,2	6571,1	1,2	7535,0	1,4
поручений на перевод без открытия банковского счета	4093,0	1,02	4268,1	0,93	4352,8	0,82	4100,0	0,77
ВСЕГО:	399446,0	100	457045,9	100	532776,1	100	530971,4	100

Стоит обратить внимание на таблицу 2, в которой показывается, что по объёму, осуществляемых безналичных расчётов, наибольшая часть приходится на платежные поручения (более 97 % за рассматриваемый период). Исходя из этого, делаем вывод, что наиболее крупные платежи осуществляются именно этим способом расчётов.

Необходимо также отметить, что с развитием технологий платежные поручения, поступающие в кредитные организации, приобретают все более современный характер. По способам их поступления большая часть приходится на платежные поручения, поступающие по распоряжениям в виде электронных сообщений, в большинстве своем через сеть Internet, и небольшой частью посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи [3].

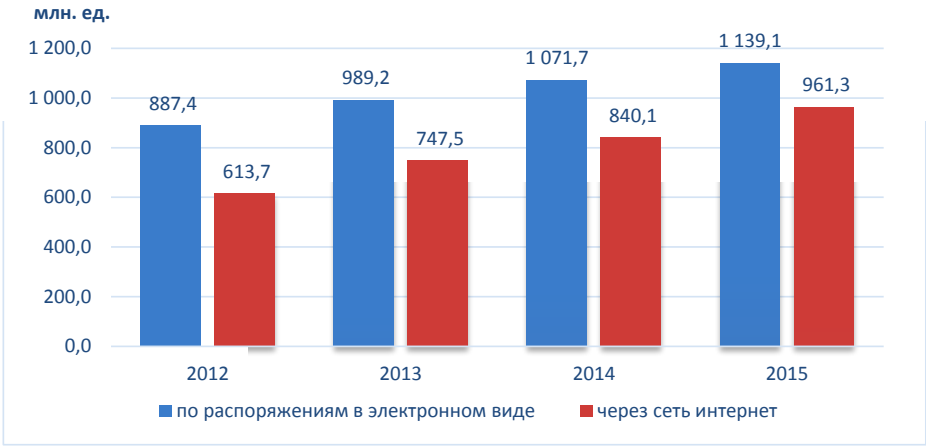


Рисунок 5 - Динамика количества платежных поручений, поступающих в электронном виде, в т. ч. через сеть Internet

Исходя из данных рисунка 5, делаем вывод, что за рассматриваемый период темп роста числа платежных поручений составил 117,4 % , что означает увеличение числа платежных поручений на 201,7 млн. ед. Причем темп роста платежных поручений через сеть Internet составил 137,4 % , и это говорит о переходе части клиентов на Internet - платежи. Отметим также, что более 81 % платежных поручений приходится на юридические лица, которые не являются кредитными организациями, и лишь 19 % на физические лица. Однако в течение анализируемого периода наметилась тенденция, превышения темпов роста количества платежных поручений, приходящихся на физические лица, над юридическими лицами. Немаловажным будет сказать и о том, что физические лица, в отличие от юридических лиц, проводят свои платежи посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи.

Таким образом, платежная система Банка России является неотъемлемой частью банковской системы страны. Её роль в функционировании экономики государства с каждым годом возрастает, субъекты экономики все больше доверяют безналичным переводам. Это говорит не только об эффективном функционировании платежной системы Банка России, но и о ее безопасности, удобстве и надежности для клиентов.

Список использованной литературы

- Гражданский Кодекс Российской Федерации, часть 2: федер. закон от 26 января 1996 года N 14 - ФЗ: [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа: http: // base.consultant.ru.
- О Платежной системе Банка России: положение ЦБ РФ № 384 - П от 29.06.2012: [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа: http: // base.consultant.ru.
- Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // www.cbr.ru / .

© О.В. Кабанова, Ю.Ю. Брызгалина, 2016

УДК 001.895 (043)

Козловских Лидия Александровна
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры "Менеджмент, государственное и
муниципальное управление».
ФБГОУ ВО «Московский государственный университет
технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),
г. Москва, Российская Федерация
Email: zlatov.lid@yandex.ru.
Гурцкая Оксана Кобовна
студентка 4 курса кафедры «Менеджмент, государственное
и муниципальное управление» профиль:
«Государственное и муниципальное управление».
ФБГОУ ВО «Московский государственный университет
технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),
г. Москва, Российская Федерация
Email: oksana.gurtskaya@mail.ru

СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ

Процветание российской экономики на сегодняшний день напрямую зависит от функционирования экономических систем на уровне региона. Базой для экономического развития становится создание новой пространственной организации производства на основе кластеров, а также национальных инновационных систем, что объясняет повышение конкурентоспособности отдельных организаций, регионов и государств на мировой арене[1]. В России кластерная политика еще широко не распространена, несмотря на то, что органы власти уделяют значительное внимание развитию партнерства между государством и бизнесом. Кластерная политика является основополагающей в социально - экономическом развитии территории[2]. Теория кластеров берет начало в XIX веке. Так, в работах немецкого экономиста Иоганна Генриха фон Тюнена и его последователей В. Лаунхардта и А. Вебера рассматриваются проблемы формирования экономического пространства и учета влияющих на него факторов[3]. В конце XIX века А. Маршалл описывал в своей работе «Принципы экономической науки» взаимосвязь между эффективностью и географической локализацией производства, выбрав в качестве объекта исследования городские агломерации и индустриальные районы. Именно А. Маршалл доказал, что производительность предприятий и организаций зависит от их пространственного размещения и географической близости экономических агентов[4]. Отдельные аспекты теории кластеров нашли отражение в работах Б. - О. Лундвалля и Б. Йонсона, предложивших концепцию «блоков развития», представляющих собой отрасли или территориальные производственные объединения, являющиеся источником развития и конкурентных преимуществ национальной экономики и предполагающих непрерывный процесс обучения всего населения страны. Похожие идеи высказывали Ф. Перру, говоря о доминирующей экономике, отраслях - моторах и полюсах роста, Б. Асхайм и А. Изаксен,

пришедшие к выводу о необходимости создания конкурентоспособных регионов и другие[5]. В современном виде теория кластеров сформировалась только в 80 - х годах XX века. Родоначальником теории кластеров считается М. Портер, который в ходе своих исследований доказал, что крупные конкурентоспособные компании склонны к концентрации на определенных территориях. Конкурентоспособные компании формируют конкурентоспособность отраслей национальной экономики, а конкурентоспособные отрасли в свою очередь создают и поддерживают конкурентоспособность страны на мировом рынке[6].

К основным признакам современного экономического кластера относятся территориальная концентрация участников кластера, качественные деловые и технологические взаимосвязи между участниками кластера, сильные конкурентные позиции и высокий экспортный потенциал участников кластера, наличие у территорий базирования кластеров ресурсных конкурентных преимуществ, разнообразие участников кластера, единый орган управления, формирующий общую политику кластера и координирующий действия его участников[7].

Роль кластеров для национальной экономики обуславливается: за счет различных эффектов, возникающих в результате совместной деятельности разнообразных хозяйствующих субъектов; кластеры обеспечивают гармонизацию интересов производителей, потребителей, региональных властей; благодаря интеграции различных предприятий и организаций создается среда, благоприятная для появления новых комбинаций ресурсов, разработки и внедрения новых идей, возникновения новых инновационных предприятий; объединение ресурсов участников кластера позволяет решать задачи инновационного развития, которые не под силу отдельным хозяйствующим субъектам; в рамках кластеров формируются благоприятные условия для создания и развития нового бизнеса и реализации новых совместных проектов; кластеры как «точки роста» на основе мультипликативного эффекта положительно влияют на региональную экономику, обеспечивая качественный скачок в развитии региона и способствуя улучшению целого ряда социально - экономических показателей, включая торговый баланс региона, качество жизни, занятость, ВРП; кластерный подход позволяет реализовать идею непрерывного обучения и повышать уровень кадрового потенциала за счет развития у действующих и потенциальных сотрудников организаций кластера необходимых специфических компетенций[8]. Среди видов кластеров различают промышленный кластер, научно - производственный кластер, образовательный кластер, инновационный кластер и другие. Все они представляют собой форму кооперации предприятий, научно - исследовательских и образовательных организаций, представителей власти, бизнес - сообщества и гражданского общества, эффективно взаимодействующих и повышающих конкурентоспособность как друг друга, так и системы в целом, но имеют свою специфику[9].

В промышленном кластере предприятия объединены в одну производственную цепочку с целью выпуск продукции. Научно - производственный кластер предполагает кооперацию организаций, которые обеспечивают и осуществляют целенаправленную деятельность, связанную с разработкой, производством и продвижением на высокотехнологичной продукции, как на внутренние, так и внешние рынки[10]. Под образовательным кластером понимается «совокупность взаимосвязанных учреждений профессионального образования,

объединенных по отраслевому признаку и партнерскими отношениями с предприятиями отрасли», а также «система обучения в инновационной цепочке наука - технологии - бизнес, основанная преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки»[11]. Под инновационным кластером следует понимать интегрированную совокупность и устойчивую функциональную связь научно - исследовательских, конструкторско - технологических, образовательных, производственных, специализированных, экспериментальных организаций, организаций поставщиков оборудования, комплектующих, деталей, материалов, сервисных, консалтинговых и других услуг, непосредственно исполняющих или обслуживающих процедуры инновационных циклов и связанных отношениями согласованной деятельности, территориальной близости и функциональной и технологической сопряженности на стыке основных или обслуживающих функций инновационного цикла. Инновационные кластеры объединяют в себе признаки научно - производственных, образовательных и промышленных кластеров. Образовательные, научно - исследовательские организации, производственные, сервисные предприятия рассматриваются как полноценные участники кластера.

Целью деятельности инновационных кластеров является формирование эффективной системы взаимодействия и кооперации науки, образования и производства для повышения конкурентоспособности участников кластера, региона, где он расположен, и национальной экономики в целом.

Научно - инновационный блок включает в себя такие функции, как развитие научного и инновационного потенциала кластера, создание задела по перспективным направлениям развития науки и технологии, создание благоприятного инновационного климата в рамках кластера, обеспечение распространения знаний и технологического трансфера, повышение эффективности коммерциализации инноваций, правовая поддержка защиты интеллектуальной собственности, разработка и реализация общих исследовательских проектов участников кластера.

В качестве примера в статье приведен социально - экономический анализ Пермского края в контексте реализации кластерной политики. Пермский край является субъектом Российской Федерации, входит в состав Приволжского федерального округа. Численность населения края по данным Росстата составила в 2015 г. 2637 тыс. человек, численность экономически активного населения – 46,2 % . Плотность населения 16,46 чел. / км2. Городское население составляет 75,5 % , уровень безработицы 6 % . Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций - 27,1 тыс. руб., потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц) – 20,7 тыс. руб., средний размер пенсий 11,8 тыс. руб., ВРП – 893 млрд. руб. Уровень экономического развития Пермского края достаточно высок, регион входит в число 15 - ти ведущих российских регионов по показателю ВРП и уровню промышленного производства, а по душевым показателям превышает среднероссийский уровень и входит в число регионов - лидеров благодаря относительно устойчивой ситуации в экономике. Пермский край не получает трансфертов из федерального Фонда финансовой поддержки и является регионом - донором. Тем не менее, качество жизни большей части населения края остается невысоким, несмотря на высокий экономический потенциал региона. Пермский край традиционно занимает первые места в рейтинге регионов с самым высоким уровнем преступности, а по состоянию здоровья населения и средней продолжительности жизни находится значительно ниже

среднероссийского уровня. На мировом и российском рынках лидирующими отраслями специализации Пермского края являются машиностроение 17 % , химия и нефтехимия 18 % , металлургия 9 % , топливная промышленность 25 % , лесная, деревообрабатывающая промышленность 7 % , пищевая 8 % , легкая 1 % , электроэнергетика 15 % .

Отрасли топливной и химической промышленности развиваются преимущественно на местной сырьевой базе. Основной объем производства топливной продукции приходится на предприятия нефтяной и газовой промышленности. Успешно создан и работает современный, мощный, диверсифицированный комплекс предприятий по добыче и переработке нефти и газа. На долю Пермского края приходится 97 % калийных удобрений производимых в России. Предприятия химической промышленности производят такие виды экспортно - ориентированной и высокотехнологичной продукции, как метанол и продукты его переработки, аммиак и азотные удобрения, уникальные хладоны и фторополимеры, флокулянты и активные угли[12]. Сельское хозяйство края занимает 25 место среди субъектов РФ, 25 место по продукции растениеводства, 23 - животноводства. В Пермском крае производится 1,7 % сельскохозяйственной продукции РФ: 2,4 % картофеля, 1,3 % овощей, 1,9 % кормов, 1,7 % молока, 2 % яиц, 1 % зерна. По производству мяса на душу населения Пермский край занимает на Урале 2 место, молока - 5 место, хлеба - 3 место, яйцами обеспечивает себя полностью в соответствии с рациональными нормами питания[13]. Одним из условий формирования кластеров в регионе является серьезная экономическая база и реальные социально - экономические предпосылки для его формирования. Такие условия в регионе есть и на сегодняшний день в Пермском крае уже сформировано два инновационных территориальных кластера: инновационный территориальный кластер «Технополис «Новый Звездный» и инновационный территориальный кластер волоконно - оптических технологий «Фотоника».

Инновационный территориальный кластер «Технополис «Новый Звездный» создан в 2012году. Ключевая специализация кластера - космическая промышленность, сопутствующая специализация - авиастроение, производство машин и оборудования, в т.ч. производство станков и спецтехники, подъемного и гидропневматического оборудования, роботов. В составе кластера 44 участника кластера, численность работников организаций - участников кластера - 34 686 человек.

Таблица 1. Конкурентные преимущества Пермского края

Богатая и разнообразная минерально - сырьевая база	Пермский край богат разнообразными полезными ископаемыми (нефть, газ, минеральные соли, алмазы, хромитовые руды, торф, известняк, драгоценные, материалы). В крае выявлено и разведано более 1500 месторождений по более, чем 50 полезным ископаемым. Известно более 230 месторождений углеводородного сырья (2 % общих запасов нефти РФ). Ведущая добывающая компания – ООО «Лукойл – Пермь».
Богатство лесных, водных и гидроэнергетических ресурсов	Лесопромышленный комплекс занимает одно из ведущих мест в России в сфере заготовки и переработки древесины. Предприятия целлюлозно - бумажной промышленности производят около 20 % от общероссийского объема бумаги различного назначения.

Выгодное географическое положение и важное транзитное значение в транспортной сети России	Располагается на границе европейской и азиатской частей России и является крупным транспортным узлом России. Перевозка грузов осуществляется всеми видами транспорта: железнодорожным, водным, воздушным и автомобильным. Территорию Пермского края пересекает Транссибирская магистраль, соединяющая европейскую часть России с Сибирью и Дальним Востоком.
Высокая обеспеченность и доступность энергетических ресурсов	Энергетическая система края одна из наиболее крупных и развитых энергосистем субъектов РФ, входит в состав Объединенной энергетической системы Урала.
Наличие высокого научно - технического потенциала	Занимает лидирующие позиции в России в сфере высоких технологий. Из Перми выросла крупнейшая российская телекоммуникационная компания АО «ЭР - Телеком Холдинг»

Средний уровень организационного развития. Кластера включен в перечень пилотных инновационных территориальных кластеров. Его развитие поддерживается властями Пермского края[14]. Кластер базируется на трех приоритетных в национальном масштабе промышленных комплексах – ракетное и авиационное двигателестроение, а также энергетическое машиностроение. Кластер объединяет научно - образовательный и производственный потенциал Пермского края.

Таблица 2. Участники инновационного территориального кластера «Технополис «Новый звездный»

Производственные предприятия	***Высшие учебные заведения***	***Научно - исследовательские институты***	***Опытно - конструкторское бюро***	***Проектные организации, инжиниринговые и сервисные компании***	***Финансово - кредитные организации и государственные институты развития***	***Органы государственной власти***
ПАО «Протон - Пермские Моторы» (ПАО «Протон - ПМ») АО «Пермский завод «Машиностроитель»	ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский Университет» (ФГБОУ	Пермский научный центр Уральского отделения Российской академии наук (ПНЦ УрО РАН) Пермский филиал Института	ОАО «Авиа - двигатель»	ЗАО «Искра - Энергетика» ООО «Искра - Турбогаз» Фонд «Региональный центр инжиниринга»	Западно - Уральский банк АО «Сбербанк России» ОАО Банк «Петрокоммерц» (Пермский филиал)	Правительство Пермского края Администрация г.

АО «ОДК - Пермские моторы» ПАО «Научно - производственное объединение «Искра» (ПАО НПО «Искра») АО «Пермская научно - производственная приборостроитель - ная компания» (АО «ПНППК») ООО «Краснокамский РМЗ»	ВПО «ПГНИУ») ФГБОУ ВПО «Пермский Национальный Исследовательский Политехнический Университет» (ФГБОУ ВПО «ПНИПУ»)	экономики Уральского отделения Российской академии наук Институт механики сплошных сред Уральского отделения Российской академии наук		ЗАО «ИВС - СЕТИ» АО «Корпорация развития Пермского края» «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в научно - технической сфере Пермского края» (Венчурный фонд Пермского края)		Перми

Основное место в Кластере занимают ведущие научно - образовательные организации региона: Пермский национальный исследовательский политехнический университет (ПНИПУ), Пермский государственный национальный исследовательский университет (ПГНИУ), Пермский научный центр Уральского отделения Российской академии наук (ПНЦ УрО РАН) и академические институты.

В соответствии с Соглашением о создании Кластера, заключенным при поддержке Правительства Пермского края и администрации г. Перми, в состав его участников входят: Торгово - промышленная палата Пермского края (ТПП); Пермский научный центр Уральского отделения Российской академии наук, два национальных исследовательских университета г. Перми; 8 якорных (с годовым объемом выручки от реализации продукции более 1 млрд. руб.) организаций - производителей и разработчиков продукции космического и авиационного двигателестроения, других секторов машиностроения, энергетики и металлургии.

Наибольшую роль в развитии базовых компетенций Кластера и расширении производственной кооперации играют шесть предприятий: ПАО «Протон - ПМ»; АО «ПМЗ», АО «Авиадвигатель»; АО ПЗ «Машиностроитель»; АО НПО «Искра». Среди организаций - участников Кластера образовались прочные производственные связи. ПАО

«Протон - ПМ», АО ПЗ «Машиностроитель», АО «НПО «Искра» и по заказу предприятий пермского моторостроительного комплекса осуществляют испытания ГТУ, используемых для привода газотурбинных электростанций (ГТЭС) и газоперекачивающих агрегатов (ГПА). В кооперации пермского моторостроительного комплекса изготавливаются узлы и детали авиационных двигателей ПС - 90, ГТУ для передвижных электростанций и ГПА на базе авиационных двигателей и производятся испытания газоперекачивающих установок. АО «ПМЗ» тесно сотрудничает с предприятиями Объединенной двигателестроительной корпорации, в том числе, с АО «Авиадвигатель» по проекту разработки и создания комплекта деталей для газогенератора перспективного двигателя пятого поколения ПД - 14, а также с АО «ПЗ «Машиностроитель».

Вторым инновационным территориальным кластером в Пермском крае является кластер волоконно - оптических технологий «Фотоника». Кластер представляет собой кооперацию на единой территории производственного комплекса группу взаимосвязанных предприятий: производственных компаний, исследовательских и научных институтов, образовательных учреждений, сервисных компаний и предприятий малого и среднего бизнеса, взаимодействующих друг с другом и усиливающих конкурентные преимущества кластера в целом.

Кластер «Фотоника» состоит из 41 организации – участника, среди которых:16 производственных предприятий, 8 научно - исследовательских институтов, 8 образовательных учреждений, государственные и муниципальные органы власти, сервисные и некоммерческие компании.

Главное предприятие кластера - АО «Пермская научно - производственная приборостроительная компания». На мировом уровне реализацию всех этапов цепочки создания и распространения инновационных продуктов в области фотоники позволяет обеспечить состав участников кластера. Производственная и инновационная инфраструктура кластера будет использована для разработки инновационных продуктов, апробации и вывода продуктов на рынок.

Основные цели кластера «Фотоника»:

1. Формирование и поддержание социальной, научно – технологической базы и системы образования для обеспечения качественного скачка в промышленности в области фотоники;

2. Формирование и внедрение на рынке современной продукции фотоники и оптоэлектронного приборостроения;

3. Проникновение фотонных технологий в смежные отрасли национального хозяйства за счет диверсификации научно - исследовательских работ.

Также, одной из целей Кластера является создание динамичного роста и повышения конкурентоспособности как предприятий, входящих в кластер, так и региональной экономики на основе коммерциализации продуктов передовых технологий. Итогом этого является получение преимуществ от совместной деятельности предприятий, которые выражаются в повышении качественных и количественных показателей хозяйственной деятельности (в том числе прибыли и бюджетной эффективности), сохранении внутри региона преимуществ локализации цепочек производства и потребления добавленной стоимости, прямом повышении качества и уровня жизни населения региона. На основе этого выделяются три основные задачи деятельности кластера: активизировать ресурсы и компетенции в сфере фотоники; помощь развитию инновационной деятельности; простимулировать формирование в регионе инфраструктуры благодаря развитию кластера.

Целевые ориентиры кластера: формирование среды для работы «инженерного лифта» образовательного процесса, поддерживающего инженерную траекторию человека, начиная

с центров раннего развития и заканчивая опытно - конструкторскими работами молодого инженера, направленными на коммерциализацию; формирование необходимой образовательной и информационной среды для содействия развитию человеческого капитала; формирование инфраструктуры, способствующей улучшению качества жизни и привлечению человеческого капитала на территорию расположения Кластера; создание внутренних и внешних компетенций компаний малого, среднего и крупного бизнеса в области фотоники; замещение продуктов предыдущего поколения в различных областях применения продукцией на основе волоконно - оптических технологий и содействие спросу на продукцию фотоники. Продукты и сегменты рынка кластера представлены в таблице 3.

Таблица 3. Продукты и сегменты рынка Кластера «Фотоника»

Транспорт, навигация и позиционирование подвижных объектов	Связь и телеметрия	Добыча природных ресурсов	Энергетика	Медицина и здравоохранение
Производство волоконно - оптических гироскопов Системы навигации, маршрутизации и топопривязки	Производство специального оптического волокна Производство волоконно - оптического кабеля Производство фотонных - интегральных микросхем	Производство датчиков и систем инжинирингового контроля;	Производство волоконно - оптических датчиков электрического поля, трансформаторов тока и систем на их основе;	Производство лазеров Производство волоконно - оптических датчиков для микрохирургии.

Результатом деятельности кластера станет возникновение и совершенствование десятков инновационных продуктов мирового уровня для российского и международного рынков, которые позволят конкурировать с европейскими и азиатскими странами на глобальных рынках (таблица 4).

Таблица 4. Показатели деятельности кластера «Фотоника»

Показатели	2010	2015	2020	Динамика 2020 к 2010, %
Объем общей выручки предприятий Кластера, млрд. руб.	47	60	90	191,5
Численность работающих на предприятиях Кластера, тыс. чел	25,5	28,0	32,0	125,5

Выработка на одного работника на предприятиях Кластера, тыс. руб.	1860	3600	4000	215,1
Обеспеченность жителей пос. Новые Ляды жильем, кв. м на чел.	17	22	18	105,9
Годовой объем затрат на исследования и разработки, развитие инновационной инфраструктуры предприятий и организаций участников Кластера, млрд. руб.	1,4	7	25	17,9 р.

Литература

1. Рукина И.М., Филатов В.В. Государственная инновационная политика как ключевой фактор стратегии технологического прорыва. Качество. Инновации. Образование. 2014. № 3. С. 21 - 27.

2. Филатов В.В., Рукина И.М. Государственная инновационная политика как ключевой фактор стратегии Технологического прорыва. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 3. С. 92 - 99.

3. Экономический рост и инновационное развитие в регионах РФ: инструменты активизации / Бурак П.И., Ростанец В.Г., Манюшис А.Ю., Мазанова М.Б., Топилин А.В., Зворыкина Т.И., Магомедов Ш.М., Иванов А.Д., Юнусов Л.А., Ковалева И.Н., Петросян Д.С., Кабалинский А.И., Кабалинский А.И., Хомяченко О.Н., Юнусов И.А., Ростанец Д.В., Хазанова К.П., Филиппов А.П., Шматько Л.П., Чижанькова И.В. и др. Коллективная монография / Институт региональных экономических исследований; Международный университет. Москва, 2016.

4. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993.

5. Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве. // Известия Академии Наук. Серия географическая. – 2003. №6. – С. 15 - 25.

6. Научно - техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст]: Коллективная монография. / Ашалян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : 2014. - 446 с.

7. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально - интегрированного холдинга: Коллективная монография. / Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р. Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова Т.А., Подлесная Л.В. Шестов А.В. Издательство: ЗАО «Университетская книга», Курск: 2016. – 528 с.

8. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей: Коллективная монография. / Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : 2015. - 482 с.

9. Козловских Л.А. Территориальные промышленные кластеры машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

10. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Медведев В.М., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В., Воробьев Д.И. и др. Коллективная монография – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2017

11. Смирнов А. В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе: Монография. Казань: РИЦ «Школа», 2010

12. Постановление Правительства РФ от 23.04.2010 № 282 «О национальной нанотехнологической сети».

13. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227 - р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

14. Демографический ежегодник России. 2015: Стат.сб. / Росстат. - М., 2015. - стр. 69.

15. www.gs.permreg.ru

16. www.religionperm.ru

17. www.wikipedia.ru

© Козловских Л.А., Гурцкая О.К., 2016

УДК 339.187.2

Косарская Елена Сергеевна
к.ф.н., старший преподаватель
ФГБОУ ВПО ТвГТУ
г. Тверь, РФ

МЕРОПРИЯТИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕСТОРАННОГО СОБЫТИЙНОГО МАРКЕТИНГА

В настоящее время в сфере ресторанного бизнеса знаменитое изречение «знаю, что половина денег на рекламу потрачена зря» становится все более актуальной, так как эффективность традиционной рекламы падает. Вплоть до того, что начинают появляться мнения – «реклама вообще не нужна». Действительно, сегодня массовые рекламные обращения уже не дают того действенного эффекта, на который рассчитывают руководители ресторанных комплексов. В связи с этим все чаще в их кругах стали возникать разговоры о том, что сейчас нужно, не рекламироваться, а «осуществлять контакты с гостем», стремиться к тому, чтобы они становились событием. Событие – это то, что происходит в некоторый момент времени и рассматривается как изменение состояния мира. Задача специалистов event marketing в ресторанном бизнесе – сделать их яркими мероприятиями, которые эмоционально привяжут гостя к бренду, и дадут ему возможность «прорваться» сквозь множество рекламных сообщений в СМИ и повысить степень своей узнаваемости за счет ассоциирования себя с развлекательным мероприятием

или общественным событием, создающим позитивные ассоциации в отношении заведения [3].

Чтобы мероприятие, посвященное какому - либо событию, состоялось, необходимо проинформировать о нем гостей с помощью следующих каналов коммуникации: пресса; телевидение; радио; интернет; телефон. Каждое из них располагает обширными возможностями по размещению информационного послания мероприятия. При этом могут быть использованы такие маркетинговые коммуникативные инструменты как: 1) пресс - релизы (сообщения для прессы); 2) обычные и электронные письма; 3) голосовые сообщения; 4) пресс - конференции (мероприятие для СМИ, проводимое в случаях, когда есть значимая новость, и ресторан или отдельная известная личность, непосредственно связанная с этой новостью, желает дать свои комментарии по этой новости, которые были бы интересны и важны для общественности); 5) брифинги (краткая пресс - конференция, посвященная одному вопросу); 6) реклама (информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная определенному кругу лиц и направленная на привлечение объекта внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке); 7) директ - маркетинг (комплекс мероприятий, с помощью которых компания выстраивает прямые маркетинговые коммуникации персонально с каждым потребителем своих товаров и услуг); 8) лифлетинг (это вид промо - акций, под которым подразумевается раздача буклетов, листовок и прочих материалов, способных проинформировать целевую аудиторию об услугах или товарах, а также предстоящих мероприятиях); 9) сэмплинг (раздача пробных образцов товара с целью ознакомления с ним покупателя и предоставления возможности его испробовать).

Все мероприятия ресторанного событийного маркетинга обладают рядом характерных черт, основными из которых являются: тотальное присутствие марки в событии, поскольку гость ни на минуту не должен забывать, кто организовал для него данное мероприятие; наличие так называемых «послов марки», непосредственно контактирующих с посетителями и предлагающим им, например, продегустировать тот или иной продукт; соответствие event - мероприятия целевой аудитории; проявление в event - мероприятии той же эмоциональной нагрузки, что и в марке.

На сегодняшний день их классифицируют: по периодичности проведения на единовременные (one off) и многократные; устраиваемые по поводу или без него; реальные или вымышленные. Помимо этого, в зависимости от цели проведения event - мероприятия подразделяются на:

1) рабочие мероприятия, которые в свою очередь делятся на:

1.1) «trade - events» – мероприятия для партнеров и клиентов, носящие деловой характер, хотя не исключающие и развлекательной составляющей. В эту группу входят конференции, презентации, приемы, PR - акции, сопровождающиеся креативным промоушном. Суть такого подхода заключается в том, что пресыщенного и ни на что уже не реагирующего потенциального потребителя пытаются поразить и удивить чем - либо, чтобы завладеть его вниманием. Например, вместо скучного и однообразного процесса раздачи листовок разрабатывают яркое театрализованное мероприятие и сюжет, несущие смысловую нагрузку и работающие на поддержание и развитие легенды бренда, что позволяет

добиваться не только краткосрочного увеличения продаж, но и длительного эффекта и повышения лояльности целевой аудитории [4];

1.2) «corporate - events» – корпоративные мероприятия, организуемые для сотрудников ресторана. Рестораторы ведущих заведений на рынке знают, что для достижения успеха необходима эффективная коммуникация не только с внешней, но и с внутренней аудиторией (персоналом всех уровней), так как она может быть использована для мотивации или внутреннего брендинга, формирования корпоративной культуры, повышение авторитета собственника и управляющего и т.п. В эту группу мероприятий входят такие события, как юбилеи фирмы, памятные события, официальные церемонии и т.д. [1];

1.3) информативные мероприятия: «press - launch» – мероприятия по запуску информации в прессе (брифинги, пресс - конференции) и «PR - launch» – мероприятия, нацеленные на передачу информации в развлекательной или презентационной форме для приглашенных гостей.

Основными формами проведения подобных мероприятий являются:

- презентация – это представление чего - либо нового потребителям и общественности. В ресторанном бизнесе она может включать в себя серию следующих мероприятий: показ продукции ресторана или демонстрация его услуг; подробный рассказ об их свойствах, как правило, подкрепленный дополнительными визуальными средствами и раздаточным материалом; анимационным сопровождением; фуршетом; зрелищными мероприятиями;

- выставка – это мероприятие, на котором демонстрируются и получают распространение товары, услуги и / или информация, и которое проходит в четко установленные сроки и с определенной периодичностью. У нее много общего с презентациями, но поскольку это мероприятие более растянутое во времени, со свободным графиком посещения участников, в этом случае у рестораторов нет возможностей выстроить какую - то органичную динамику процесса. Поэтому основное внимание при разработке выставок уделяется ими статичным средствам демонстрации (стенды) и средствам непрерывной презентации продукта: мультимедийные презентации на экране, бармен - шоу, кулинарные шоу, а также внешнему оформлению места проведения мероприятия [6];

- открытие – мероприятие, посвященное открытию чего - либо. В ресторанном бизнесе это может быть как открытие нового ресторана, так и нового его зала или площадки. На сегодняшний день это достаточно популярный формат мероприятий, используемый в событийном ресторанном маркетинге. Однако, при кажущейся его простоте, мероприятие такого плана сложнее всего сделать удачными и запоминающимися. Это обусловлено с одной стороны, отчасти банальностью информационного повода, а с другой, отчасти тем, что рестораторы зачастую толком не задумываются над концепцией подобных мероприятий. В тоже время основная задача открытия заключается в привлечении как можно большего внимания целевой аудитории к появлению на рынке ресторанных услуг открываемого объекта. И для этой цели хороши многие средства – различные шоу, анимационные программы, розыгрыши и т.д., способные привлечь гостей на мероприятие и, соответственно, замотивировать посетить данный объект. Но при этом необходимо помнить о том, что мероприятие не должно быть затянутым, чтобы гости не начали расходиться, не дождавшись кульминации, но и не должно быть слишком коротким, чтобы

у зрителей не возникло неудовлетворенности от того, что они потратили свое время на слишком скромное представление [5];

1.4) спонсоринг – инвестирование средств в специальные мероприятия с целью собственной рекламы и PR. Он представляет собой подбор или организацию события спонсирования. Участвуя в мероприятиях в качестве спонсора, ресторан получает возможность показать свой брэнд в мероприятиях нерекламного характера. Как правило, это довольно статусные мероприятия, имеющие определенное значение для целевой аудитории и вызывающие ее интерес: различные шоу, фестивали, концерты, ярмарки, показы и т.д.

Можно выделить следующие достоинства спонсоринга как способа коммуникации событийного маркетинга в ресторанном бизнесе:

- наличие смысловой и эмоциональной связи значимого для аудитории нерекламного события, рекламного сообщения и бренда ресторана.

Выступая спонсором какого - либо события, ресторан получает его аудиторию вне зависимости от ее отношения к марке и к поводу маркетингового мероприятия. Кроме того, марка при этом эмоционально связывается с теми жизненными ценностями, к которым имеет отношение спонсируемое событие. Например, спонсируя спортивное мероприятие, ресторан заявляет о том, что ценностью марки является здоровый образ жизни и здоровое питание, которое он готов предложить своим гостям; выступая спонсором детских праздников – связывает свою марку с такими ценностями как семья и дети, чем может обеспечить себе развитие детского направления в ресторане. Однако здесь всегда существует опасность связать марку ресторана с событием, поддерживающим ценности конфликтные брэнду. Поэтому, выбирая спонсируемое событие, ресторатору следует задуматься не только о его массовости, объеме медиа - поддержки и соответствии целевой аудитории, но и о том, с какими значениями и ценностями ресторан связывает при этом свой брэнд в сознании аудитории;

- участие ресторана в мероприятии в качестве спонсора имеет гораздо меньшую затратность, нежели проведение подобного мероприятия собственными усилиями.

Чаще всего рестораны, выбирая формат спонсоринга, останавливаются на таких его традиционных элементах как логотип на рекламе мероприятия, баннерные растяжки в месте его проведения и организация конкурса от спонсора. Однако на сегодняшний день возможности рекламы спонсора в формате мероприятия гораздо шире. Поэтому рестораторам не стоит бояться проявлять фантазию и придумывать какие - то новые и неожиданные способы, которые принесут больший эффект. Но, безусловно, они должны вписываться как в сам формат мероприятия, так и в его имидж [2];

2) развлекательные («special - events» – специальные мероприятия), к которым можно отнести: всевозможные продуктовые фестивали, вручение премий, концерты, шоу, представления кулинарных театров, мастер - классы, дегустации, тематические праздники, показы мод, просмотры спортивных мероприятий, кейтеринг, дни открытых дверей с экскурсией по ресторану, конкурсы, перфомансы, промо - акции, after - party - вечеринки и т.д. [5].

Все перечисленные event - мероприятия оказывают огромное эмоциональное влияние на целевую аудиторию ресторанов, в первую очередь, благодаря тому, что дают возможность гостю прочувствовать бренд в прямом смысле этого слова. При этом общение происходит в

ненавязчивой форме, что сохраняет у посетителя заведения ощущение его собственного выбора, в отличие, например, от навязчивой рекламы, которая раздражает большинство из них. Сегодня все большее число рестораторов организуют подобные мероприятия на регулярной основе. Например, делают «экономные понедельники», «джазовые вторники», «танцевальные среды», «рыбные четверги», живую музыку по пятницам, бранчи и детские праздники по выходным.

Таким образом, очевидно, что спектр возможностей событийного маркетинга в ресторанном бизнесе за счет разнообразия его инструментов и мероприятий весьма широк, что приносит ему неоспоримые преимущества в работе: повышается узнаваемость продуктовых марок ресторана и формируется лояльность к бренду; достигается связь торговой марки с обилием позитивных эмоций, получаемых аудиторией; формируется положительный имидж на рынке, растет информированность потребителей и партнеров по бизнесу, создаются конкурентные преимущества и т.д. Все это в конечном итоге влияет на посещаемость заведения и рост прибыли, к которым так стремятся все рестораторы.

Список использованной литературы:

1. Event Marketing (что это такое и зачем он нужен?) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.ippnou.ru / article.php?idarticle=006753. – Загл. с экрана.
2. Event Marketing как он есть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.advertology.ru / article43590.htm. – Загл. с экрана.
3. Event - management или событийный маркетинг, как эффективное средство продвижения товара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // alladvertising.ru / info / event - management.html. – Загл. с экрана.
4. Киселева А. Событийный маркетинг. Кто? Где? Как? [Электронный ресурс] / А. Киселева. – Режим доступа: http: // merm.ru / publications / marketing // articles _ 67.html. – Загл. с экрана.
5. Организация Event или событийный маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // royalrouge.ru / . – Загл. с экрана.
6. Событийный маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http // www.onejune.narod.ru / event.htm. – Загл. с экрана.

© Е.С. Косарская, 2016

УДК 330

Красносельская Дина Хадимовна
Канд. экон. наук, доцент УГНТУ
г. Уфа, РФ
Валиева Алсу Ринатовна
Магистрант кафедры БУАА УГНТУ
г. Уфа, РФ

КАТЕГОРИИ «РАСЧЕТЫ» И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА КАК ОБЪЕКТЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА

Под расчетно - платежной дисциплиной следует понимать соблюдение учреждением требований нормативных актов, устанавливающих правила осуществления наличных и безналичных денежных расчетов по исполнению обязательств организации.

В рамках данного определения устанавливается предметная область контроля расчетно - платежной дисциплины, которая включает в себя: контроль кассовых, банковских и расчетных операций по исполнению обязательств учреждения.

Предметом контрольных процедур являются:

1) в отношении дебиторской задолженности:

а) анализ организации учета с покупателями и заказчиками на предмет полноты и достоверности информации, подлежащей отражению на счетах бухгалтерского учета и отчетности;

б) проверка полноты и правильности расчетов с покупателями и заказчиками, включая расчеты по полученным авансам;

в) проверка ведения регистров бухгалтерского учета (журналов операций, главной книги);

2) в отношении кредиторской задолженности:

а) проверка состояния учета и контроля по расчетам с контрагентами;

б) выявление причин возникновения кредиторской задолженности;

в) проверка полноты, своевременности и правильности расчетов с поставщиками и подрядчиками, прочими кредиторами.

Основными задачами проверки состояния расчетно - платежной дисциплины организации являются:

— правомерность заключения договорных отношений по принятым обязательствам;

— достоверность и законность совершения расчетно - платежных операций, наличие фактов перечисления авансовых платежей, не предусмотренных условиями заключенных договоров (контрактов);

— полное и своевременное отражение дебиторской (кредиторской) задолженности в бухгалтерском учете и отчетности, причины образования;

— проведение инвентаризаций с контрагентами, подтверждение образовавшейся задолженности актами сверок;

— выявление случаев необоснованного списания дебиторской и погашения кредиторской задолженности при отсутствии актов выполненных работ, заключенных договоров;

Понятие «расчеты» возникли давно, и совершенствовалось вместе с развитием цивилизации. В.А.Чернов, называет расчеты «расширенным порядком человеческого сотрудничества», который характеризуются развитием системы рынка и торговли, прогрессом и взаимовлиянием системы обмена и распределения [6, с. 244].

В экономической науке, понятие расчеты, трактуются как «осуществление платежа за что - либо». Под термином «расчет» понимается, отчуждение своих средств другому лицу, либо получение средств от другого лица, которые обеспечивают экономическую связь, между производителем и потребителем. Расчеты сопровождают процесс обмена, благодаря которому разрозненные, хозяйственно обособленные товаропроизводители и потребители вступают в контакты [3, с.259].

Расчеты взаимосвязаны с понятием «обязательства», которыми обозначаются соглашения двух сторон, при котором одна сторона обязуется выполнить что либо. Сущность категории «расчеты» тесно взаимосвязана с категорией «обязательства» [5,с.2].

Расчеты вместе с обязательствами, влияют на большой круг общественных отношений, как в группе, так и между людьми.

Е.С. Карпинская отмечает, что обязательство это долг, который распространяется на моральную, имущественную сферу отношений. Юридическое понимание обязательств, основывается на содержании ст. 307 ГК РФ: «в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как - то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности» [4, с.70].

Указанная норма ГК РФ представляет категорию обязательства в расширенной интерпретации, указывая две стороны это требование и обязанность [6]. В бухгалтерском понимании требование это - дебиторская задолженность, а обязанность это кредиторская задолженность). Соответственно, с точки зрения бухгалтерского учета - обязательства это предполагаемые денежные потоки.

С точки зрения экономического подхода, обязательства рассматриваются более в широком смысле. Обязательства организации - это, непосредственно дебиторская и кредиторская задолженность, представляющие собой кредит.

Применение категорий «расчеты» и «обязательства» используются в сфере управленческого учета, так и в бухгалтерии. Применение данных категорий, в бухгалтерском учете, требует решения более сложных методологических задач.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации" (ГК РФ) Часть 1. от 30.11.1994 N 51 - ФЗ. (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (действующая редакция)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья). Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 3 - е изд. – М. : Ин - т новой экономики, 1998. – 864 с.
4. Карпинская Е.С., Берёза А.О., Богданова Т.А. Совершенствование учета договоров строительного подряда // Бухучет в строительных организациях. - 2014. - № 8. - С. 68 - 74
5. Соколов, Я. В. Обязательства – что это? / Я. В. Соколов // 1С: Бухгалтерский учет. – Режим доступа: http: // www.buh.ru / document - 790.
6. Чернов В.А. Развитие информационно - аналитического обеспечения в управленческом учете // Аудит и финансовый анализ. - 2005. - № 3. - С. 243 - 245.
7. Иванов П.А. Систематизация подходов к трактовке категории «финансовый потенциал территории» с позиции обеспечения финансовой безопасности // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – №15. – С. 2451 - 2462.
8. Иванов П.А. Подходы к оценке финансового потенциала территорий // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Материалы XIV международной научной конференции. – Уфа: УГАТУ. – 2014. – С. 35 - 38.
9. Данилова И. В., Резепин А. В. Формирование режима денежно - кредитной политики в российской экономике // Вестник Южно - Уральского гос. ун - та. Сер.: Экономика и менеджмент. - 2008. - № 30. - С.1 - 12.

10. Климова Н.И., Кириллова С.А., Лаврик Д.А., Хафизова В.Р., Зулькарнай И.У., Архиереева А.В., Курмышова М.Н., Зилалов В.В., Колесникова Т.С., Тютюнникова Т.И., Алтуфьева Т.Ю., Печаткин В.В., Гарипов Ф.Н., Фаттахов А.А., Зарипова Р.Н. Финансовый потенциал саморазвития региона / Под ред. д.э.н. Н.И. Климовой - Уфа: Гилем, 2005. - 238 с.

© Д.Х. Красносельская, Валиева А.Р. 2016

УДК 330

Красносельская Дина Хадимовна
Канд. экон. наук, доцент УГНТУ
г. Уфа, РФ
Сабурова Диана Ильшатовна
Магистрант кафедры БУАА УГНТУ
г. Уфа, РФ

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективное функционирование организаций в современных условиях хозяйствования предполагает постоянное повышение конкурентоспособности организации, что в свою очередь возможно при грамотном управлении хозяйствующим субъектом, использовании новейших достижений научно - технического прогресса, формирования четко ориентированной на конъюнктурные изменения стратегии.

На сегодняшний день существенно повышается роль экономического анализа как инструмента управления, поскольку именно на оценке результатов его проведения основывается принятие адекватных сложившейся хозяйственной практике управленческих решений, нацеленных на улучшение основных параметров деятельности организации.

На функционирование хозяйствующих субъектов в условиях рисков и конкурентной среды оказывает влияние огромное количество внутренних и внешних факторов. Необходимым условием для осуществления рентабельной деятельности работающего предприятия является последовательная реализация стратегически выверенных финансовых решений, направленных на создание и укрепление новых конкурентных преимуществ.

В качестве примера одного из наиболее эффективных инструментов для оценки деятельности предприятия можно привести финансовый анализ, позволяющего решить ключевые задачи управления финансовым состоянием организации.

В рамках финансового анализа возможно решение следующих задач:

– выявление изменений финансового состояния;

– идентификация факторов, оказывающих непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия;

– оценка количественных и качественных показателей;

– определение финансового состояния фирмы на анализируемый момент времени;

– выявление закономерностей изменения.

К основным направлениям финансового анализа можно отнести:

– анализ соотношения статей баланса и отчета о финансовых результатах;

– анализ прибыли организации и структуры издержек;

– анализ ликвидности и финансовой устойчивости;

– анализ оборачиваемости капитала;

– анализ рентабельности капитала;

Экономический анализ и диагностика занимают центральное место в процессе подготовки, выбора и принятия экономически обоснованных решений. Применение инструмента анализа представляется целесообразным на следующих стадиях принятия решений: предварительное исследование (диагностика) внутренних экономических явлений и процессов; анализ текущего состояния деятельности хозяйствующего субъекта и его прогнозирование на перспективу; изучение микро - и макроэкономических факторов, оказывающих влияние на работу предприятия; обобщение результатов анализа; обоснование управленческих решений; контроль за выполнением принятых решений.

Информационной базой для проведения анализа служат исходные данные, деятельности рассматриваемого предприятия. Однако, механический набор определенных сведений и цифр ограничивают возможности формирования представления о реальном состоянии дел в организации и не могут являться основой для выбора и принятия грамотного управленческого решения.

Все полученные данные должны быть подвержены аналитической обработке, после которой возможно их использование в качестве управленческой информации, пригодной для принятия решений. Традиционно, в процессе осуществления анализа показатели текущего периода сравниваются с плановыми данными, с показателями прошлых периодов, а также могут они сопоставляться с показателями организаций - конкурентов. Кроме того рассчитывается влияние факторов на изучаемые показатели, изучаются причины их изменения; формулируются выводы и рекомендации по совершенствованию планируемых параметров развития организации.

Следует отметить важную роль финансовых результатов с точки зрения эффективного использования накопленного экономического потенциала, соотношения затрат и результатов. Таким образом, экономический анализ является одним из ключевых элементов научно обоснованного планирования и управления, с помощью которого возможно повышение результатов финансово - хозяйственной деятельности организации.

Список использованной литературы

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. - 368 с.

2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА - М, 2011. - 456 с.

3. Куприянова Л. М. Финансовый анализ : учеб. пособие / Л. М. Куприянова. - М. : ИНФРА - М, 2015. - 155 с.

4. Данилова И. В., Резепин А. В. Формирование режима денежно - кредитной политики в российской экономике // Вестник Южно - Уральского гос. ун - та. Сер.: Экономика и менеджмент. - 2008. - № 30. - С.1 - 12.

5. Климова Н.И., Кириллова С.А., Лаврик Д.А., Хафизова В.Р., Зулькарнай И.У., Архиереева А.В., Курмышова М.Н., Зилалов В.В., Колесникова Т.С., Тютюнникова Т.И., Алтуфьева Т.Ю., Печаткин В.В., Гарипов Ф.Н., Фаттахов А.А., Зарипова Р.Н. Финансовый потенциал саморазвития региона / Под ред. д.э.н. Н.И. Климовой - Уфа: Гилем, 2005. - 238 с.

© Д.Х. Красносельская, Д.И. Сабурова 2016

УДК 330.322

Кривошапкина Александра Эдуардовна
Студент Северо - Восточного Федерального университета,
г. Якутск, РФ

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье я рассмотрела, какие факторы влияют на инвестиционную привлекательность.

Ключевые слова: Инвестиционная привлекательность

В нынешнее время, инвестиционная привлекательность играет большую роль в экономике и конкуренции предприятий. Инвесторы, как правило, хотят вложить свой капитал в проект, который тщательно разработан и в будущем принесет стабильный доход. На сегодняшний день , все предприятия находятся в сложной конкуренции. Поэтому, чтобы привлечь инвесторов , нужно четко и тщательно разработать свой бизнес - план . Инвестор на презентации должен видеть в деталях доходы и прибыли от проекта после реализации. Здесь немаловажную роль играет составление отчета с финансовыми показателями, где инвестор увидит отдельные нюансы .

Есть два вида оценки привлекательности:

1.Формальные показатели

2.Неформальные показатели

Первый вид, показывает оценку финансового состояния и оценку финансовых результатов.

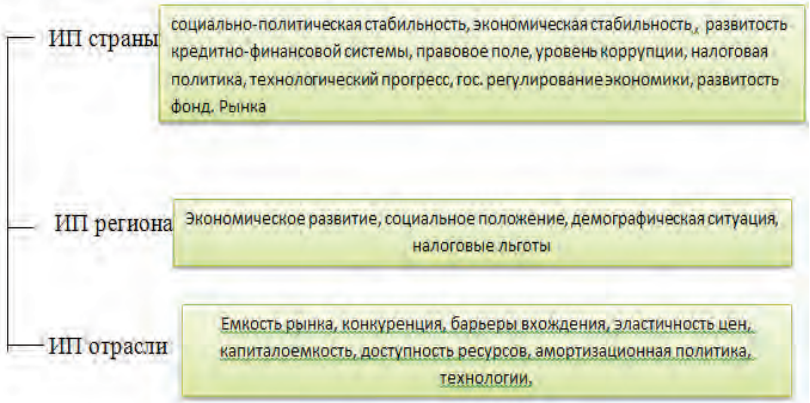
Второй вид, направление использования предоставляемых средств и оценку компетенции руководства заемщика.

Инвестиционная привлекательность также основывается на целей инвестора, на соотношении риска и доходности и на совокупности определенных факторов. От нее зависит многое: развитие предприятия, региона, страны, отрасли, так как чем выше уровень инвестиционной привлекательности , тем выше величина притока инвестиций. Исходя из этого их можно разделить на следующие уровни:

- макроуровень (на уровне страны)
- мезоуровень (на уровне региона)
- на уровне отрасли
- микроуровень (на уровне предприятия)

Рассмотрим более подробно от каких факторов зависит инвестиционная привлекательность.

Внешние факторы:



Внутренние факторы:

- **Финансовое положение**

Ликвидность, платежоспособность, рентабельность, оборачиваемость, финансовая устойчивость, качество собственного капитала, структура капитала, денежные потоки

- **Производственные**

Средства труда, предметы труда, трудовые ресурсы, производственные мощности. технический уровень

- **Качество менеджмента**

Уровень и перспективность развития, стратегия, клиентоориентированность, восприимчивость к переменам, конкурентоспособность продукции, устойчивость связей с поставщиками, бизнесс-процессы

- **Инвестиционная деятельность**

Наличие инвестиционной программы, объем инвестиций, метод принятия решений, эффективность управления инвестиционными проектами.

На сегодняшний день инвестиционная привлекательность играет очень большую роль в экономике и политике страны. Исходя, из этих факторов можно сделать анализ и оценку инвестиционной привлекательности. Каждый фактор играет роль в формировании величины экономических показателей. Я выделила наиболее значимые факторы инвестиционной привлекательности - это финансовое положение, производственный потенциал, качество менеджмента, рыночная устойчивость.

Использованные литературы:

1. Аблеева А.М. Методические аспекты инвестиционной и Инновационной стратегии развития предприятия // Соц. Политика и социологи. – 2010. - № 8. – С. 405 - 420.
2. Дриго М.Ф. Методология оценки экономической эффективности инвестиционных решений // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. - № 1. – С. 12 - 27.
3. Шарф. А. Инвестиционная привлекательность предприятий розничной торговли: методика оценки // Проблемы теории и практики управления. – 2011. - № 8. – С. 78 - 99.
4. Чиркунов К. Совокупность инвестиционных проектов: экономическое обоснование // Проблемы теории и практики управления. – 2011. - № 10. – С. 79 - 88

© А.Э.Кривошапкина , 2016

УДК 33

Кудряшов Денис Дмитриевич
студент 3 курса ИЭС УГНТУ, г. Уфа, РФ
E - mail: contraden1@gmail.com

МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время необходимо проводить стратегический анализ каждого региона, который предполагает необходимый объем аналитических работ для решения проблем

развития региона. Эти работы призваны обеспечить эффективное функционирование экономики региона, в том числе и предпринимательской деятельности.

Анализ рисков – процесс выявления факторов рисков и оценки их важности, прогнозирование возможности возникновения неблагоприятных ситуаций которые негативно окажут влияние на достижение целей. Анализ рисков содержит оценку рисков и методы уменьшения рисков или связанных с ним отрицательных результатов.

Анализ рисков может быть качественный и количественный. Цель качественной оценки - установление возможных видов рисков, а также факторов, оказывающие влияние на уровень рисков при исполнении конкретного вида деятельности. Количественная оценка рисков определяется вследствие вероятности того, что полученный результат окажется меньше необходимого значения (намечаемого, планируемого, прогнозируемого), произведения прогнозируемого ущерба на вероятность того, что данный ущерб случиться.

Необходимо выделить, что качественный анализ инвестиционных рисков подразумевает количественный его результат. Процесс выполнения качественного анализа проектных рисков обязан содержать не только представление определенных видов рисков данного проекта, раскрытие вероятных причин их появления, рассмотрение предполагаемых результатов их реализации и предложений по сокращению выявленных рисков, но и стоимостную оценку всех этих рисков определенного проекта мероприятий.

Первоначальным шагом распознавания рисков считается конкретизация классификации рисков согласно создаваемому проекту. Значение классификации рисков заключается в том, что для рассмотрения оценки и управления рисками сначала следует, распознать какие риски могут произойти согласно определенному проекту. В теории рисков различают понятия факторы, виды рисков и виды потерь от наступления неблагоприятных ситуаций. Под факторами рисков подразумевают события, которые могут произойти и нанести неблагоприятное воздействие на определенный процесс осуществления проекта, либо некоторые обстоятельства, порождающие неясность итога ситуации. При этом некоторые из событий, возможно, было предвидеть, а другие нельзя предугадать. Такими факторами могут быть непосредственно хозяйственная деятельность;

работа самого предпринимателя;

недостаточность данных о состоянии внешней среды, оказывающей воздействие на итог проектной деятельности.

Основными результатами качественного анализа рисков считаются:

- выявление конкретных рисков проекта и порождающих их причин,
- анализ предположительных последствий возможной реализации отмеченных рисков,
- предложение мероприятий по уменьшению ущерба и их стоимостная оценка.

Помимо этого, на данном этапе определяется минимум и максимум возможных изменений всех факторов проекта, проверяемых на риски.

Количественный анализ рисков – математический аппарат анализа рисков основывается на методах теории вероятностей, что обусловлено вероятностным характером неопределенности и рисков.

Задачи анализа рисков разделяются на три типа:

- прямые риски основываются на уже известной информации;

- обратные, когда задается приемлемый уровень рисков и определяются значения начальных параметров с учетом констатируемых ограничений на один или несколько исходных параметров;

- задачи исследования чувствительности, устойчивости результативных, показателей по отношению к варьированию исходных параметров. Это нужно в связи с неточностью исходной данных и отображает степень достоверности приобретенных при анализе проектных рисков результатов.

Анализ проектных рисков производится на основе математических моделей принятия решений и поведения проекта, главными которые считаются:

— вероятностные модели;

— описательные модели;

—поведенческие модели.

Характеристика наиболее используемых методов анализа рисков.

Вероятностный анализ – производится по принципам теории вероятностей, а выборочный метод с помощью расчетов по выборкам. Возможность потерь определяется на основе статистических данных предыдущего периода с установлением области рисков, достаточности инвестиций, коэффициента рисков (отношение ожидаемой прибыли к объему всех инвестиций по проекту).

Экспертный анализ рисков – производиться с помощью специалистов для оценки риска при недостаточности исходных данных.

Метод аналогов – прибегают к использованию подобных проектов, при схожести главных параметров.

Анализ показателей предельного уровня - установление степени стабильности проекта по отношению к допустимым изменениям условий его осуществлении.

Анализ чувствительности проекта – показывает, как изменяются итоговые показатели при различных значениях установленных переменных.

Анализ сценариев развития проекта - метод альтернатив формирования и его относительную оценку.

Метод построения решений проекта – основывается на пошаговом рассмотрении процесса реализации проекта с оценкой рисков, затрат, ущерба и выгод.

Имитационные методы – основывается на пошаговом нахождении значения окончательного показателя за счет выполнения многократных опытов с моделью. Главные достоинства этого метода - ясность и легкость оценки результатов, но серьезным недостатком является существенные затраты расчетов, связанные с большим объемом выходной информации.

Риск имеет 3 характерные черты:

- противоречивость
- альтернативность
- неопределённость

Противоречивость проявляется в том, что с одной стороны риск имеет важные экономические, политические и духовно - нравственные последствия, поскольку оказывает положительное влияние на общественное мнение и духовную атмосферу.

Альтернативность предполагает необходимость выбора двух или нескольких возможных вариантов решений. Отсутствиевозможности выбора снимает разговор о риске, там, где нет выбора не возникает рисковая ситуация и следовательно не будет риска.

Существование риска непосредственно связано с неопределённостью. Она неоднородна по форме проявления. Риск является одним из способов снятия неопределённости, которая представляет незнание достоверного.

В классической теории предприниматель отождествляется с математическим ожиданием потерь, которые могутпроизойти в результате выбранного решения. Предприниматель, работающий в условиях неопределённости, прибыль которого есть случайные переменные, при заключении сделки руководствуется двумя критериями:

- размером ожидаемой прибыли;
- величиной её возможных колебаний;

Согласно неоклассической теории риска, поведение предпринимателя обусловлено. Это означает, что при наличие двух вариантов дающих одинаково ожидаемую прибыль, предприниматель выбирает вариант, в котором колебания ожидаемой прибыли меньше.

Таким образом, риск в предпринимательской деятельности - это:

- ситуативная характеристика деятельности любого рыночного субъекта;
- является следствием неопределенности в его внутренней и внешней среде;
- при его реализации для данного субъекта возможны как не - благоприятные так и благоприятные последствия.

Успехи и неудачи деятельности предприятия следует рассматривать как взаимодействие ряда факторов, они могут быть внешними и внутренними. Под внешними факторами понимаются те условия, которые предприниматель не может изменить, но должен учитывать, поскольку они сказываются на состоянии его дел. Внешние факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска, подразделяются на две группы: факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на результаты предпринимательской деятельности и уровень риска. Факторы косвенного воздействия не могут оказывать прямого влияния на предпринимательскую деятельность и уровень риска, но способствуют его изменению. Не менее многочисленны и внутренние факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. В экономической литературе выделяют четыре группы таких факторов:

– стратегия фирмы;
– принципы деятельности фирмы;
– ресурсы и их использование;
– качество и уровень использования маркетинга.

Вследствие большого числа факторов, порождающих различные риски, следует говорить о множестве рисков, возникающих в предпринимательской деятельности. Для выявления этих факторов используется множество различных методов идентификации.

Итак, в результате проведенной работы можно сказать, что главная сущность управления рисками заключается в том, что не существует каких либо определенных решений. Каждому вопросу, требующему рассмотрения на предприятии нужен особый подход. Обязанности управляющего будут состоять в выборе наиболее подходящих для компании решений. Одна из основных его задач – оценить риск и свести его к минимуму,

чтобы получить максимальную прибыль в случае удачной сделки и понести минимальные потери в случае неудачной сделки. Неправильно определив влияние некоторых факторов, менеджер может привести компанию к краху. Такими серьезными вопросами должен заниматься квалифицированный специалист.

Список использованной литературы:

1. Сафуанов Р.М., Байрушина Ф.Ф. Теоретические аспекты стратегического регионального анализа // Вестник УГУЭС. - 2016. - №2(16). С.14 - 19
2. А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. Экономические и финансовые риски. М. 2008 – С. 6
3. Абчук, В.А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге / В. А. Абчук. - М.: Издательство Михайлова В.А., 2006. - 480 с.
4. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве / С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. - М. : Дашков и Ко, 2005. - 772.

© Д.Д. Кудряшов,2016

УДК 339

Кузнецов Андрей Николаевич
студент СГАУ им. Н.И. Вавилова, г. Саратов, РФ

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В условиях возникновения у хозяйствующих субъектов рисков, обусловленных быстрыми изменениями внешней среды, возникает необходимость эффективного менеджмента, для которого характерны гибкость управления и быстрота реакции на внешние факторы. В связи с этим у предприятий появляется потребность в систематическом сборе и анализе конкурентной информации, и в целом в конкурентной разведке (КР). Использование технологий разведки в свою очередь дает возможность успешно и своевременно прогнозировать кризисные явления в бизнесе и применять знания о кризисе с целью упрочения собственного положения или ослабления конкурента.

В России понятие «конкурентная разведка» ассоциируют с понятием «промышленный шпионаж», переживающим начальный этап своего развития. В странах с развитой рыночной экономикой КР достаточно давно приобрела легальный статус и к настоящему времени превратилась в необходимый компонент рыночной стратегии и тактики.

Рассмотрим несколько причин недостаточного понимания российскими бизнесменами роли конкурентной разведки.

Во - первых, российские предприниматели зачастую задачи конкурентной разведки сводят только к слежению за конкурентами или рассматривают данную практику как «неэтичную» или «противозаконную».

Во - вторых, продукция конкурентной разведки применяется в российских компаниях недостаточно эффективно – особенно для выработки стратегических решений в развитии бизнеса.

В - третьих, конкурентная разведка в России пока не признана самостоятельной экономической дисциплиной, которая заслуживает изучения в высших учебных заведениях, что могло послужить предпосылкой ее ускоренного развития.

Несмотря на то, что в последнее время многие ведущие компании мира сделали конкурентную разведку одним из видов своей базовой деятельности, периодически их сотрясают скандалы, связанные с применением методов промышленного шпионажа.

Появление новых информационных технологий и относительная дешевизна доступа к информационным ресурсам позволяют аналитикам конкурентной разведки готовить качественные материалы, пригодные для принятия решений руководством компаний.

Необходимо отметить, что круг непосредственных пользователей аналитической информации конкурентной разведки в компании должен включать не только менеджеров высшего уровня управления, ответственных за разработку стратегии развития компании, но и среднее звено менеджмента, от работы которого зависит оперативный и тактический успех.

Большое значение для получения конкурентных сведений играют такие методы, как: 1) мониторинг сети Интернет как поиск новостей о деятельности компаний - конкурентов и рекламной активности в информационных агентствах, интернет - справочниках, на сайтах компаний - конкурентов, специализированных интернет - форумах; 2) мониторинг основных профильных экономических изданий с целью получения актуальной информации о конкурентах, регулярности размещения рекламы и размера бюджета, выделенного на нее компаниями - конкурентами (журналы, газеты).

Также существуют специальные оперативные методы получения информации:

– взаимодействие с «лояльными сотрудниками» всех подразделений компании по вопросам, возникающим в отношении компаний конкурентов;

– ведение базы «пришедших из» или «переходящих в» сотрудников компаний - конкурентов, поддержание контакта с бывшими сотрудниками;

– мотивация сотрудников компании быть внимательными к проявлению конкурентной активности;

– метод «таинственный покупатель», заключающийся в посещении или телефонном обзвоне компаний - конкурентов под видом клиента с целью получения интересующей информации и приобретения дополнительных связей;

– установление доверительных отношений и контактов в сфере СМИ, что дает возможность на постоянной основе получать подборку сведений по конкурентам и т.д.

Вся информация, поступившая с использованием вышеперечисленных методов, подлежит обязательной проверке и систематизации.

Особое внимание хочется обратить на то, что Интернет служит мощнейшим средством дезинформации и поэтому целесообразно использовать его только в качестве отправной точки при сборе информации.

Итак, несмотря на то, что зачастую та или иная деятельность конкурентов может создать угрозы экономической безопасности компании, конкурентная разведка при любой организации должна найти свое место, решать свои задачи, действовать своими специфическими методами.

Список использованной литературы:

1. Светозаров В. Зачем нужна конкурентная разведка? / Управление компанией. – 2002. – № 9.

2. Вахрушев А. М. Конкурентная разведка – ключевой элемент. эффективной системы управления предприятием. Условия успешного внедрения программы конкурентной

разведки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.rscip.ru / base / A9916364 - 4338140.html.

3. Торгашев А. Конкурентная разведка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.psj.ru / saver _ people / detail.php?ID=20342.

4. Кузнецова И.В. Стратегическое развитие предприятия как важная детерминанта его конкурентного преимущества // Современное конкурентное развитие экономики и общества: Мат - лы межд. науч. - практ. конф., 2015. – С. 80 - 86.

© А.Н. Кузнецов, 2016

УДК 330

Кузьмин Дмитрий Игоревич
магистрант СФУ, г. Красноярск, РФ
Муравьев Александр Николаевич
магистрант СФУ, г. Красноярск, РФ

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ В ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Французские материалисты XVIII века (Д. Дидро, К. Гельвеций, П. Гольбах) сформулировали положение о том, что определяющую роль среди мотивов человеческой деятельности играют экономические интересы. Одни авторы экономические интересы отождествляют с экономическими потребностями, другие трактуют экономический интерес как экономическую пользу, выгоду

Мы полагаем, что в основе экономического интереса заложена объективная необходимость, осознаваемая людьми и побуждающая их к соответствующим действиям. В то же время, экономический интерес, безусловно, субъективен, то есть формируется субъектом - носителем, служит его внутренним свойством. Диалектическое взаимодействие двух сторон экономического интереса выражается в том, что экономические интересы имеют собственную энергию, выступают формой проявления экономических отношений.

Государственно - частное партнерство определяет форму взаимоотношений двух субъектов хозяйствования – государства и бизнеса, в рамках которой реализуются специфические экономические отношения между ними, где в диалектическом единстве согласуются (но не ликвидируются) различные по своей природе разнополюсные интересы государства, как уполномоченного представителя общества, и бизнеса, основанные на их конструктивном взаимодействии.

Например, в концессии сущность партнерских отношений между государством и бизнесом заключается в следующем. Государство как полноправный собственник имущества уполномочивает своего частного партнера выполнить в течение определенного срока оговариваемые соглашением функции и предоставляет ему для этого соответствующие полномочия, без которых нормальное функционирование объекта концессии невозможно. Частный сектор, в свою очередь, за предоставление в пользование государственного имущества вносит оговариваемую сторонами плату. Частный бизнес вкладывает инвестиции, управляет переданным ему имуществом и получает оплату главным образом из платежей, осуществляемых пользователями. Сами же объекты возвращаются государственным или муниципальным властям по окончании действия концессионного соглашения.

Таким образом, в концессии происходит частичная передача некоторых правомочий собственности от государственного партнера частному (обычно правомочий пользования, владения и управления).

Важным признакам концессионных соглашений является фиксирование в них общественных интересов, при этом частный партнер обязан подчиняться их требованиям, то есть обеспечивать бесперебойность оказания услуг, их общедоступность. Для защиты публичного интереса в концессионном соглашении могут быть предусмотрены суверенные односторонние права и преимущества органов публичной власти перед концессионером [2, с. 69 - 70].

При этом в концессиях частный сектор обладает полной свободой принятия административно - хозяйственных и управленческих решений. Государство же в свою очередь оставляет за собой ряд сильных рычагов воздействия на своего компаньона и в случае нарушений действующего концессионного соглашения всегда сможет защитить общественные интересы и права конечных пользователей, то есть населения [1, 3].

Как государство, так и бизнес, имеют свои собственные цели и различные мотивации. Однако в рамках конкретного проекта на основе соглашения (договора) возможно достижение баланса интересов. При этом каждый субъект самостоятельно, но по согласованию с другими определяет свои цели, создавая благоприятные условия для их достижения, получая при этом относительную свободу поведения в пределах общей цели и общего интереса.

Государственно - частное партнерство позволяет перераспределить, трансформировать единичные экономические интересы отдельных субъектов во всеобщий экономический интерес, поскольку все субъекты получают определенные выгоды, недостижимые при попытке самостоятельного осуществления отдельных проектов. Схема согласования интересов субъектов в государственно - частном партнерстве представлена на рис.1.

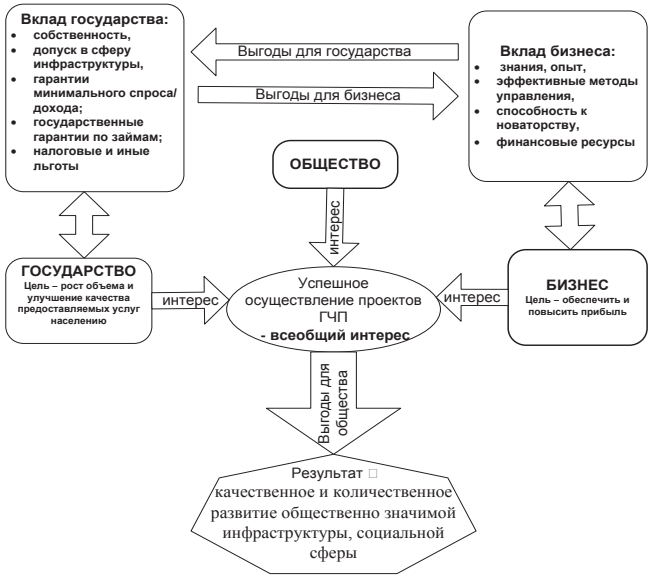


Рисунок 1. Согласование интересов субъектов в государственно - частном партнерстве

Государственные органы власти хотят получить рост объема и улучшение качества предоставляемых услуг населению, частный сектор стремится обеспечить и повысить прибыль. При этом и государство, и бизнес, и общество заинтересованы в успешной реализации проектов.

Государство, вступая в партнерство с бизнесом, получает не только более эффективную систему управления своим имуществом и дополнительные инвестиции в социально значимые сферы, что позволяет снизить нагрузку на бюджет, но и возможность более полного удовлетворения общественных потребностей. Вклад государства в государственно - частное партнерство осуществляется в виде собственности, налоговых и иных льгот, гарантий, частично – финансовых средств. Бизнес, участвуя в партнерстве с государством, получает доступ к материальным и финансовым ресурсам государства, а также определенный набор льгот и гарантий, что позволяет смягчить многие проблемы, препятствующие его развитию.

Согласование интересов приводит к слаженности действий субъектов в процессе воспроизводства, что обеспечивает его саморегулирование, делает его независимым от простой случайности. Мы полагаем, что в определенной мере обеспечить такое согласование интересов общества, государства и бизнеса позволяет государственно - частное партнерство.

Список использованной литературы:

1. Алпатов, А.А. Государственно - частное партнерство: механизмы реализации / А.А. Алпатов, Р.М. Джапаридзе, А.В. Пушкин. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 195 с.
2. Дерябина, М. Государственно - частное партнерство: теория и практика / М.Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. - № 8. – С.61 - 77.
3. Корчагина, А.С. Развитие форм государственно - частного партнерства в экономике России / А.С.Корчагина // Известия Саратовского университета. – 2010. – Т.10. Сер. Экономика. Управление. Право. - вып. 1. – С. 14 – 22.

© Д.И.Кузьмин, 2016
© А.Н.Муравьев, 2016

УДК 33

Курьянович Вадим Александрович
Магистрант Сибирского Федерального университета,
инженерно строительный институт.
г. Красноярск, E - mail: wadim _ 978@mail.ru
Kurianovich Vadim Aleksandrovich
Master of the Siberian Federal University, Institute of Civil Engineering.

ФАКТОРЫ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

THE COST FACTOR OF CULTURAL HERITAGE

В статье рассмотрены факторы, влияющие на стоимость объектов культурного наследия.

Цель исследования является выделение особенностей стоимости объектов культурного наследия, которые необходимо учитывать при оценке этих объектов. Такими особенностями является: двойственная природа объектов (сочетание материальных и

нематериальных факторов объекта), слабая активность рынка, наличие ограничений прав собственности, часто высокий уровень износа.

Объекты культурного наследия являются особой частью рынка недвижимости, поэтому, при оценке стоимости необходимо уделить особое внимание её особенностям. Эти объекты связаны с историческими личностями, произведениями скульптуры, живописи, объектами техники, науки и т.д. Такие объекты, как правило, возникают в результате исторических событий и представляют собой историческую, археологическую, градостроительную, эстетическую, этнологическую, антропологическую, ценность или ценность с точки зрения науки, искусства, техники, социальной культуры (ст. 3 Федерального закона № 73 - ФЗ от 25.06.2002 «Об объектах культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации»).

Двойственная природа оценки объектов культурного наследия включает в себя материальные и нематериальные факторы, стоимостную и историко - культурную ценность. Основанием для включения объекта недвижимости в государственный реестр объектов культурного наследия является наличие у объектов культурного наследия историко - культурной ценности. В нашем исследовании рассмотрим формирование другого ценностного качества объектов наследия – их стоимость.

При определении стоимости объектов недвижимости, относящиеся к объектам культурного наследия необходимо также учитывать их особенности [5]:

1. Юридические (особенный статус объектов: федеральный, региональный муниципальный); наличие ограничений прав собственности: обременений, сервитутов; необходимость согласования с органами власти различных видов работ, необходимость обеспечения неизменности облика интерьера объекта культурного наследия; запрет на снос, реконструкцию, изменение объемно - планировочных решений объекта, целевого назначения объекта; обязанности по сохранению, реставрации здания - памятника, др.);

2. экономические (высокий уровень операционных расходов при управлении; высокий уровень физического износа и других видов устареваний);

3. финансовые (пассивность рынка ОКН, высокие риски инвестиций, которые обусловлены жесткими требованиями по сохранению внешнего облика таких объектов недвижимости);

4. технологические (сложность и продолжительность работ по реставрации памятника);

5. институциональные (социальные, инфраструктурные, информационно - коммуникационные, др.)

Выделяются четыре фактора, влияющие на стоимость недвижимости [11]

1. Спрос – количество данного товара или услуг, находящее на рынке платежеспособных покупателей. Самый большой потенциальный спрос – на рынке жилья.

2. Полезность – способность имущества удовлетворять некоторые потребности человека. Полезность побуждает желание приобрести определенную вещь. Полезность жилья – комфортность проживания. Для инвестора, действующего на рынке недвижимости, наибольшей полезностью будет обладать земельный участок без ограничений на использование и застройку.

3. Дефицитность – ограниченность предложения. Как правило, при увеличении предложения определенного товара цены на данный товар начинают падать, при уменьшении предложения – расти.

4. Возможность отчуждаемости объектов – это возможность передачи имущественных прав, что позволяет недвижимости переходить из рук в руки (от продавца к покупателю), т. е. быть товаром. Раньше на землю в России была единая государственная собственность, поэтому земля не считалась товаром.

Уровни влияния указанных факторов на стоимость недвижимости в зависимости от статуса объекта недвижимости как культурного наследия отражены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ факторов, влияющих на стоимость недвижимости

Факторы	Объекты культурного наследия	Объекты не относящиеся к объектам культурного наследия
Спрос	низкий	высокий
Полезность	низкая	высокая
Дефицитность	высокая	низкая
Возможность отчуждаемости объектов	низкая	высокая

Таким образом, стоимость не является характеристикой, которая сама по себе присуща недвижимости: наличие стоимости зависит от желания людей, необходимо наличие покупательной способности, полезности и относительной дефицитности. Одни и те же факторы способны как увеличить стоимость недвижимости, так и понизить ее в зависимости от различных условий. Профессиональный участник рынка обязан учесть все факторы и грамотно интерпретировать их в зависимости от ситуации, чтобы вывести объективную стоимость объекта недвижимости. Очевидно, что проблемы оценки объектов недвижимости, представляю их собой объекты культурного наследия, являются многосторонними. К тому же необходимо учитывать и стадию жизненного цикла объекта недвижимости. Эти же факторы оказывают влияние на процесс управлением стоимостью. И для решения возникающих проблем, необходимо привлекать специалистов смежных отраслей.

Список литературы

1. Башкатов В.С. Морфологический анализ в оценке памятников культурного наследия // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2009. № 12. С. 53 - 61.

2. Валеграхов В.М. Анализ применимости трех подходов к стоимостной оценке объектов культурного наследия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 11 (71). С7 1.

3. Гегешко М.Е. Подходы и методы оценки стоимости объектов недвижимости культурного наследия // Микроэкономика. 2015. № 4. С. 41 - 45.

4. Грибовский С.В. Оценка рыночной стоимости объектов культурного наследия с использованием затратного подхода // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2016. № 3 (27). С. 16 - 23.

5. Домнина С.В. Особенности оценки объектов культурного наследия // Инновационные стратегии развития экономики и управления: сб. статей / Самарский государственный архитектурно - строительный университет. Самара, 2015. С. 111 - 115.

6. Методические рекомендации по оценке объектов недвижимости, отнесенных в установленном порядке к объектам культурного наследия (одобрены к применению Советом по оценочной деятельности (заседание от 23.06.2015)) // КонсультантПлюс.

7. Репкин А.В., Шибаева Н.А. Оценка недвижимых объектов культурного наследия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 4 - 1. С. 500 - 504.

8. Серякова В.А. Федулов А.А. Оценка объектов культурного наследия // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2016. № 2 (173). С. 51 - 63.

9. Слабуха А.В. Установление историко - культурной ценности объектов архитектурного наследия (часть 1): организационно - методические проблемы // Человек и культура. 2016. № 6. С. 1 - 8. DOI: 10.7256 / 2409 - 8744.2016.6.20712. URL: http: // e - notabene.ru / ca / article _ 20712.html

10. Слабуха А.В. Установление историко - культурной ценности объектов архитектурного наследия (часть 2): критерии и метод в современной экспертной практике // Человек и культура. 2016. № 6. С. 9 - 22. DOI: 10.7256 / 2409 - 8744.2016.6.20767. URL: http: // e - notabene.ru / ca / article _ 20767.html

11. Татарова А.В. Оценка недвижимости и управление собственностью Учебное пособие. Таганрог: Изд - во ТРТУ, 2003. 70 с.

12. Яскевич Е.Е. Теория и практика оценки зданий – памятников культурного наследия // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2009. № 6. С. 70 - 88.

© В.А. Курьянович, 2016

УДК 338.27

Лахно Юлия Викторовна
канд. экон. наук., доцент «РГЭУ (РИНХ)»,
г. Ростов - на - Дону, РФ
Чечулина Марина Юрьевна
магистрант Института магистратуры «РГЭУ (РИНХ)»,
г. Ростов - на - Дону, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВВП НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СФЕРЫ НИОКР

Президент России, Путин В. В., в послании Федеральному собранию (1.12.2016) поднял вопрос о необходимо возобновления роста ВВП, который должен превышать средний показатель по странам мира. Одним из основных направлений для достижения данной цели был обозначен технологический прогресс с использованием инвестиционных ресурсов. [2] Поэтому целью настоящего исследования стало выявления вклада показателей науки и образования в валовой внутренний продукт страны.

За основу наблюдений взяты 50 стран - лидеров в рейтинге Глобального инновационного индекса 2016, где РФ находится на 43 месте. [3]

Прогнозируемым показателем (y) является ВВП стран за 2015 г. в млн. долл. В расчет были включены 6 факторных признаков:

1. Объем иностранных инвестиций 2015 г. по странам;
2. Количество патентов, зарегистрированных страной на международном уровне, способных оказать положительный экономический эффект при внедрении в производство;
3. Доля госрасходов на образование в бюджете (вклад в интеллектуальный потенциал страны и мотивация для студенческой науки);
4. Доля бюджетных расходов на инновации;
5. Индекс уровня образования, показывающий уровень грамотности взрослого населения (вес 2 / 3) и структуру количества граждан на разных ступенях образования (вес 1 / 3). Для развитых стран хорошее значение > 0,8;
6. Количество научных статей на душу населения. Для точности рассчитывался индекс = количество статей / на численность населения. Из - за того, что, например, в Китае 1,4 млрд. человек, следовательно, статей больше, чем в отдельных европейских странах. Но для Поднебесной доля людей, пишущих статьи, незначительна. Тем не менее, для Швейцарии и Дании с численностью населения 8,2 млн. и 5,6 млн. человек, соответственно, удельный вес количества статей на душу населения имеет большое значение.

Алгоритм преобразования конечной модели был следующим:

1. Коэффициент «Индекс уровня образования» оказался не значимым по T - статистике и был исключен из расчета;
2. В скорректированном уравнении коэффициент «доля государственных расходов на образование» оказался не значимым на фоне других факторов и также был исключен;
3. В итоге было получено уравнение с 4 оставшимися показателями, которые оказались значимыми по T - статистике;
4. Полученное уравнение [1] имеет следующий вид:

$$ВВП = 176215{,}1623 + 0{,}000017 * x_1 + 181{,}275899 * x_2 - 450206{,}387086 * x_3 + 11650357{,}776039 * x_4 \text{ при } R^2 = 0{,}93$$

где x_1 - переменная объема иностранных инвестиций; x_2 - переменная количества патентов; x_3 - переменная доли расходов на инновации; x_4 - переменная количества научных статей на душу населения.

R^2 - коэффициент детерминации, который показывает меру зависимости одной случайной величины (ВВП) от факторов. Из этого следует, что 7 % факторов, остались не учтенными, но сам коэффициент свидетельствует о высоком качестве полученной регрессии.

Статистика Дарбина - Уотсона (DW - критерий), отображает, что получилось качественное регрессионное уравнение, и отсутствует автокорреляция остатков, равна 1,49 (значение попадает в интервал $1{,}34 \le DW \le 1{,}77$ для данного количества наблюдений).

Отрицательное значение переменной доли расходов на инновации показывает, что когда доля госрасходов на инновации падает, ВВП растет. Это связано с учётом госрасходов при расчете ВВП.

Полученное уравнение можно использовать для подстановки вероятных значений данных показателей для определения необходимого значения ВВП для экономики. А

поставив ВВП в определенном значении, возможно вычислить или подобрать числовые значения факторов и заложить цифры в программы экономического развития по финансированию инноваций, привлечению инвестиций и др. для роста экономики.

Таким образом, факторами для развития НИОКР можно назвать финансирование инноваций и стимулирование интеллектуальной деятельности населения. В перспективе возможно сделать подборку других инновационных показателей, статические данные по которым доступны в открытых источниках для большой совокупности стран и рассчитать эффект от их воздействия на макроэкономические показатели.

Список использованной литературы:

1. Гуманитарные технологии. Информационно - аналитический портал. URL: http: // gtmarket.ru / (данные для исследования).
2. Экономике требуется прорыв. http: // izvestia.ru / news / 648860.
3. The Global Innovation Index 2016. URL: http: // www.wipo.int / edocs / pubdocs / en / wipo _ pub _ gii _ 2016.pdf.

© Ю. В. Лахно, М. Ю. Чечулина, 2016

УДК 339

М.И. Лупанова
студентка 5 курса,
факультета Международной школы
бизнеса и мировой экономики,
РЭУ имени Г.В. Плеханова
г. Москва, РФ

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В связи с обострением геополитической обстановки, а также усилении эскалации конфликта на Украине, 17 марта 2014 года Российской Федерации были объявлены экономические санкции странами Европейского союза, США, Японией, Австралией, Канадой и Новой Зеландией. Позже Россия даст симметричный ответ. Данные обстоятельства значительно усложнили внешнеэкономическую ситуацию в России, а также существенно осложнили множество внутренних проблем.

В условиях западных санкций необходимо наиболее тесное взаимодействие государства и представителей малого и среднего бизнеса [1,7]. Стоит отметить, что с распадом СССР и переходом от планового типа экономики к рыночной, отношения между бизнесом и государством претерпевали множество изменений, что было связано, прежде всего, с изменением экономической системы, а также политической и социальной сферах. На сегодняшний день создается довольно противоречивая картина: с одной стороны, санкции – новые возможности и перспективы для развития российского бизнеса, с другой стороны, санкции в первую очередь представляют собой проблему, которая требует решения [5].

Конъюнктура российского рынка и экономическое развитие страны в целом вынуждают малый и средний бизнес к адаптации в условия новых трудностей.

Благодаря опросу было выделено десять наиболее существенных проблем, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса. В частности, одной из серьезных трудностей стало связано с доступом к кредитным ресурсам, повышение требований к обеспечению кредита и монополизация данного рынка [2].

Таблица 1

Факторы, мешающие развитию малого и среднего бизнеса (% от респондентов) [3].

Факторы	Доля респондентов
Возрастающие цены на энергетические ресурсы	79
Низкий спрос на внутреннем рынке	75
Налоговый режим	67
Сложность получения кредитов	69
Экономическая обстановка	72
Издержки	71
Инфляционные ожидания	65
Необходимость поиска квалифицированных кадров	62
Недостаток собственных средств	56
Монополизм, недобросовестная конкуренция	68

Благодаря опросу было выделено десять наиболее существенных проблем, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса. В частности, одной из серьезных трудностей стало связано с доступом к кредитным ресурсам, повышение требований к обеспечению кредита и монополизация данного рынка [2].

Ведущие экономисты и политологи определили основную модель взаимодействия государства и бизнеса: политика перехода на внутренние ресурсы, режим импортозамещения, который и стараются соблюдать на протяжении последних двух лет. Нельзя сказать, что промышленность Российской Федерации перешла полностью на потребление исключительно внутренних ресурсов, наше страна по - прежнему приобретает необходимые товары из - за рубежа, однако правительство России проводит политику, основанную на понижении зависимости от зарубежного оборудования и технологий. Сам факт о тесной взаимосвязи государства и бизнеса абсолютно не оспорим, но, если посмотреть на перечень трудностей, с которыми сталкиваются предприниматели, связаны в первую очередь с отсутствием налаженного диалога между субъектами, а также непродуманная и неработающая политика в данной отрасли [6].

На сегодняшний день у российских промышленников появилась возможность выйти на новый уровень производства, конкурировать наравне с западными компаниями. Однако, для достижения целей необходимо проводить целый комплекс мероприятий[4]: важно сосредоточить внимание на стимулировании, развития интеграционных связей малого, среднего и крупного предпринимательства, обеспечения согласованности бюджетно - финансовой, денежно - кредитной, структурной политики государства в целях повышения

эффективности, развитие инноваций, конкурентоспособности продукции промышленного и сельскохозяйственного производства, и что не мало важно произвести техническую и технологическую модернизацию производства и как следствие улучшение качества предоставляемой продукции и услуг.

Список использованной литературы:

1. Дресвянников В.А., Усанов В.Е., Шафиев Р.М. Управление интеллектуальным капиталом организации // Москва, 2009. 263 с.
2. Иванов Г.Г. Экономика организации (торговля): Учебник - ("Высшее образование"), 2016, ИНФРА - М, ИД ФОРУМ, 167 с.
3. Информационно - издательский центр «Статистика России». Доступ: http: // www.statbook.ru / ru / index. html (проверено 09.12.2016)
4. Курамшина К.С. Основные направления оценки экономического эффекта влияния научной инфраструктуры на развитие малых инновационных предприятий: монография, 2015, Издательство КНИТУ, 55 с.
5. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 2016 года http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 207978 / (проверено 10.12.2016)
6. Шафиев Р.М. Интеграционное взаимодействие государств СНГ - членов ВТО // Москва, 2012. 32 с.
7. Шафиев Р.М. Экономика под санкциями. Негативные последствия и позитивные возможности // Россия и мусульманский мир. 2015. № 11 (281). С. 5 - 16.

© Лупанова М.И., 2016

УДК 339.14

Лямин Борис Михайлович
Аспирант
Санкт - Петербургского политехнического университета Петра I
г. Санкт - Петербург, РФ

АКТИВИЗАЦИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В настоящее время, несмотря на сложную экономическую и внешнеполитическую ситуацию вокруг страны розничная торговля активно развивается. Так, оборот розничной торговли в 2015 году вырос на 104,5 % к уровню 2014 года. Наибольший рост показал оборот продовольственных товаров (108,4 % к 2014 году), оборот непродовольственных товаров (101 % к 2014 году). Интересен и тот факт, что в 2015 году снизился оборот торговли на ярмарках и розничных рынках на 5,7 % . Это можно объяснить тем, что в связи со снижением покупательской способности населения, люди осуществляют покупки в торговых сетях, где стоимость товаров ниже, однако и качество товаров соответствующее (см. табл.1).

Таблица 1

Оборот розничной торговли по Российской Федерации (2006 - 2015 гг.), млн. руб.

Год	Всего	в том числе		Оборот розничной торговли торгующих организаций	Продажа на розничных рынках и ярмарках
		продоволь - ственным и товарами	непродоволь - ственными товарами		
2006	8711919,9	3947402,3	4764517,6	7000310,4	1711609,5
2007	10868976,4	4891343,5	5977632,9	9218579,4	1650397,0
2008	13944183,1	6495646,2	7448536,9	12113250,1	1830933,0
2009	14599153,1	7097079,1	7502074,0	12655449,2	1943703,9
2010	16512047,0	8002168,2	8509878,8	14457153,8	2054893,2
2011	19104336,5	9104324,3	10000012,2	16898443,1	2205893,4
2012	21394526,2	9961361,5	11433164,7	19126304,5	2268221,7
2013	23685913,5	11143008,9	12542904,6	21453829,3	2232084,2
2014	26356237,3	12380805,5	13975431,8	24057249,0	2298988,3
2015	27538370,8	13419312,7	14119058,1	25369766,8	2168604,0

Исходя из сложившихся условий хозяйствования, предприятиям розничной торговли необходимо активизировать работу по внедрению инноваций, направленных на сокращение издержек и рост доходов. При грамотном выстраивании инновационных процессов возможно пополнение запасов «just in time», оптимизация складских помещений и взаимовыгодное сотрудничество с поставщиками.

В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227 - р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», ключевой проблемой является низкий спрос на инновации в российской экономике. К сожалению к концу 2015 года данную проблему не удалось решить, несмотря на то, что было много сделано для поддержки как инновационных продуктов, так и инновационных компаний.

Что касается торговых предприятий, то внедрение инноваций позволит:

− повысить качество и эффективность процесса доставки продукта до потребителя;

− оптимизировать расходы путем сокращения затрат на использование торговых площадей, складов, торгового оборудования;

− внедрить IT технологии для сокращения документооборота и минимизации ошибок;

− повысить производительность труда, как правило, это сопровождается высвобождением рабочей силы;

− создавать системы безопасности и энергосбережения.

В последние годы стала набирать популярность инновационная форма торговли – «интернет магазины». Из - за ускорившегося темпа жизни люди стали меньше проводить времени в «оффлайн» магазинах. Покупатели заказывают товар в интернете и поучают не только товар с доставкой на дом, но и по более привлекательной цене. Большинство торговых предприятий понимают важность внедрения новшеств и быстро реагируют на изменения внешней конъюнктуры, вводят новые изменения в автоматизацию области IT - систем управления и работы с клиентами [3]. На многих торговых предприятиях используется электронный документооборот (EDI), который позволяет упрощать работу персонала и тем самым повышать скорость обработки и обмена информации между партнерами бизнеса, позволяет существенно сократить время доставки заказанных товаров. Кассовая зона уже для потребителя становится сервисным центром, где начисляют бонусы, делают скидки, обрабатывают электронные платежи (по карточке), так и наличными деньгами [2].

Совершенствование развития инновационной деятельности предприятий торговли невозможно без современных достижений науки и техники, воплощенных в новые технологии, продукты, средства коммуникаций, новые методы технического и организационного управления и новые виды услуг.

Таким образом, можно сказать, что наиболее эффективным средством для совершенствования развития инновационной деятельности торговых предприятий и перехода на качественно иной уровень развития российской экономики в будущем может стать инновационная активность самих предприятий. Для этого необходима активизация работы по поддержке малого и среднего бизнеса в области стимулирования внедрения инноваций. Поддержка должна охватывать всю цепочку «от поля до прилавка». Поддержка органов власти в организации региональных продовольственных сетей по реализации фермерских продуктов и продукции местных производителей придаст импульс развитию производства сельскохозяйственной продукции, и повышению продовольственной безопасности нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Шарф А. Роль инноваций в деятельности современных торговых организаций // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 88–90.

2. Комаров В. Инновации в современной торговле // Российская торговля. 2008. № 6. С. 10−13.

3. Красюк И.А. Направления инновационного развития торговой отрасли в условиях импортозамещения // Современная наука. Актуальные проблемы теории и практики. 2014 №12. С. 87 - 91.

© Б.М. Лямин, 2016

УДК 332

Маганаветдинова Алина Ильдаровна
Студентка 3 курса ИЭС УГНТУ, город Уфа, РФ
E - mail: amarlon@mail.ru

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: РИСКИ И СТАДИИ КРИЗИСА

В настоящее время множество предприятий в России находятся в кризисном положении, а треть из них – на поздней стадии кризиса. Кризис на предприятии – это процесс преобразования, разрушения установленной структуры связей и отношений; выходом из данной ситуации может быть либо ликвидация предприятия, либо заново установленная структура связей и отношений.

Существуют определенные признаки, которые предшествуют появлению кризиса на предприятии. Они служат своеобразным предостережением для менеджеров организации. Гибкая система финансового менеджмента на предприятии должна оперативно реагировать на любые изменения, происходящие в его деятельности, что особенно актуально в условиях экономической нестабильности и практически невозможно без использования методов управления риска. Антикризисное управление в значительной части решаемых проблем является рисковым. В кризисных ситуациях возникает множество рисков, которые разнообразны по содержанию, источнику проявления, величине вероятности и размеру возможных потерь и негативных последствий для бизнеса, а иногда и экономики в целом. Любая деятельность предприятий предполагает определенный набор рисков, который является специфичным именно для этого вида деятельности. Поэтому принято первоначально определять специфику деятельности предприятия, и тогда будет легче определить те виды рисков, которые могут быть присущи данному виду деятельности компании. В основном каждый отдельный бизнес отличается своими рисками от других.

Выделяют три вида кризиса. Во - первых, это стратегический кризис; в этой ситуации потенциал предприятия оказывается подорванным либо разрушенным, без возможности создать новый. Во - вторых, это оперативный кризис (кризис результатов). В этом случае предприятие движется к дефициту баланса, так как несет убытки. В - третьих, кризис ликвидности; предприятие также несет убытки, которые растут и грозят потерей платежеспособности.

Различают три стадии развития кризиса: 1) ранняя; она определяется отдельными проявлениями неэффективности производства. К примеру, это проблемы с качеством продукции; 2) средняя; она характеризуется нехваткой оборотных средств; 3) поздняя; предприятие находится в хаотичном состоянии.

Выделяют два вида проблем. Первый вид – это функциональные проблемы. Они решаются путем изменения образа действий персонала. Второй – это системные проблемы, которые решаются лишь путем полной реструктуризации предприятия. Рассмотрим подробнее вторую, системную группу проблем, поскольку при масштабной реформе экономики предприятия изменяется как внешняя, так и внутренняя экономическая среда, а это требует рациональных изменений в реализации функций управления. Итак, к главным системным проблемам относятся: а) ориентированность на краткосрочные результаты и

отсутствие долгосрочных целей; б) неподготовленность к появлению на рынке высококачественной конкурентной продукции; в) неготовность к изменениям спроса; г) падение технологической дисциплины; д) снижение квалификации персонала; е) устаревшая система управления.

Нужно различать управление предприятием в двух разных условиях – в потенциально возможном и уже наступившем кризисе. В первом случае должна быть создана превентивного управления. Такая система позволяет вовремя получать сигналы о формировании факторов, которые способны повлечь за собой появление кризиса. Эта система основана на прогнозировании внешней и внутренней конъюнктуры экономики и разработке на этой основе планов и активном встречном управлении, которое обеспечивает погашение возможных негативных тенденций. Эта система должна опережать неплатежеспособность предприятия и обеспечивать устойчивое и стабильное развитие предприятия. Во втором случае, когда кризис уже наступил, необходимы механизмы и меры, которые будут направлены на поиск путей выхода из кризиса. Также эти меры должны быть направлены на достижение «точки безубыточности». Разумеется, для этого понадобятся средства для покрытия неизбежных убытков, обоснования и реализации системы мероприятий, которые делятся на два типа: тактические и стратегические. Тактические мероприятия могут быть защитными и наступательными. К защитным относится сокращение расходов, сокращение персонала, закрытие неэффективных подразделений и др. К наступательным – повышение цен на продукцию, маркетинговые исследования, модернизация управления и т.д. Такие мероприятия присущи «реактивному антикризисному менеджменту», целью которого является восстановление экономики организации, какой она была до кризисной ситуации. Стратегические мероприятия образуют антиципативный (т.е. предупреждающий и опережающий) антикризисный менеджмент. Такие мероприятия направлены на разработку общих целей и долгосрочных задач менеджмента. К ним относятся анализ и оценка положения предприятия, разработка инновационной стратегии.

Итак, разработка антикризисной программы включает: 1) глубокий анализ деятельности предприятия, цель которого – выявление причин кризиса; 2) разработку концепции реструктуризации, которая основана на знании перспективных областей предпринимательства; 3) гибкую тактику реализации концепции, основанную на применении современных технологий, системах планирования, маркетинга.

Реструктуризация требует значительных затрат и затрагивает интересы практически всех работников, так как обычно сопровождается появлением новых видов деятельности, новых подразделений. Она должна обеспечить выживание предприятия; для этого нужно принять оперативные меры по улучшению собственного капитала. Порой для этого приходится продавать ненужное для предприятия имущество, оборудование, которые будут приносить пользу на других предприятиях.

Анализ опыта российских реформ свидетельствует о том, что успешные предприятия проводили инвестиционную политику. Для этого нужно выявить и мотивировать источники финансирования, а также реализовать эффективную инвестиционную стратегию. Для предприятий, которые находятся в трудном положении, желательнее использование традиционной стратегии (вложения преимущественно направляются на снижение себестоимости продукции и на повышение ее качества), которая дает

возможность дольше удерживать свои позиции на рынке. Для относительно благополучных предприятий приемлема имитационная стратегия - внедрение передовых технологий, заимствуемых у других предприятий. Такая стратегия позволяет занять на рынке лидирующее положение.

В кризисных условиях одной из сложнейших проблем является проблема поиска средств, источников финансирования инвестиционных проектов. И основной задачей стратегии развития любого региона является активное вовлечение средств в экономику региона, устранение диспропорций между отраслями экономики в регионе [3].

Список использованной литературы:

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник. - М.: Юрайт - М, 2008. - 384с.
2. Архипов В.М., Верховская О.Р., Соловьев М.А. Стратегический менеджмент, 2004.
3. Байрушина Ф. Ф. Разработка методики стратегического анализа регионального развития РБ в системе экономической безопасность региона // Евразийский юридический журнал. 2016. № 3 (94). С. 348 - 353.

© Маганаветдинова А.И., 2016

УДК 332.02

Майкова Элеонора Юрьевна, д.филос. н., доцент
Симонова Елена Валерьевна, к.соц.н., доцент
ТвГТУ
г. Тверь, РФ

ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БАЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Местное самоуправление в России формируется как относительно автономная система жизнеобеспечения территорий, поэтому различные типы муниципальных образований и их органы имеют право самостоятельно решать значительный перечень вопросов местного значения [9]. В связи с этим является важным обращение к анализу финансово - экономических ресурсов муниципалитетов как основы их самостоятельности в управлении своей жизнью и решении местных проблем, а также их независимости от властных структур государства. Исследователи отмечают, что о местном самоуправлении можно говорить лишь тогда, когда оно обеспечено экономически, имеет собственную налогово - финансовую базу, что подтверждается всем предшествующим опытом развития муниципальных систем [1, с. 314; 7, с. 71].

Экономическая база функционирования современной российской системы МСУ регламентирована Конституцией РФ, которая закрепила за органами местного самоуправления права на самостоятельное управление муниципальной собственностью, формирование, утверждение и исполнение местного бюджета, установление местных налогов и сборов. Впоследствии федеральное законодательство конкретизировало данное

конституционное положение. В соответствии с ч. 1 ст. 49 Федерального закона № 131 в собственности муниципалитетов могут находиться муниципальные унитарные предприятия, муниципальные банки или другие финансовые организации, муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры, спорта и др. Кроме того, экономическую основу местного самоуправления составляют средства местных бюджетов и имущественные права муниципальных образований [1, с. 315].

Собственной доходной базой местных бюджетов являются налоговые и неналоговые поступления, доля которых, по оценке директора Департамента межбюджетных отношений Министерства финансов РФ Л.А. Ерошкиной, неуклонно растет. Так, в 2015 г. значительный рост по сравнению с 2014 г. наблюдался по таким видам платежей, как налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения (на 50,4 %), единый сельскохозяйственный налог (на 57,8 %), налог на имущество физических лиц (на 10,6 %) и акцизы на нефтепродукты (на 12,6 %). Поступления от НДФЛ, как основного бюджетообразующего налога, составили 617,1 млрд. руб. или 61,8 % в объеме налоговых доходов местных бюджетов, что ниже уровня 2014 г. (63,5 %). Неналоговые доходы составляют 8 % в объеме доходов местных бюджетов и закреплены за местными бюджетами в соответствии с предоставленными органам МСУ полномочиями. В частности, доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, являются доходами бюджетов муниципальных образований, напрямую зависят от деятельности органов МСУ по управлению и распоряжению имуществом и связаны с несением бремени расходов по его содержанию [5, с. 6]. Кроме того, источниками пополнения местных бюджетов являются также и межбюджетные трансферты, которые, по оценкам исследователей, составляют значительную долю в доходах местных бюджетов. Так, по данным Минфина России, в общем объеме доходов местных бюджетов в 2014 г. доля межбюджетных трансфертов составила 63,8 % или 2238,0 млрд. руб. (в 2013 г. данный показатель составлял 61,1 % или 2069,0 млрд. руб.) [8, с. 45]. Очевидно, что это ограничивает финансовую самостоятельность муниципальных образований и ставит их финансовое положение в зависимость от размеров финансовой помощи из бюджетов вышестоящего уровня.

Следует отметить, что недостаточность бюджетно - материальной базы российских муниципальных образований, которая не позволяет обеспечить полное и качественное осуществление полномочий муниципальными органами, рассматривается в качестве одной из важнейших проблем в функционировании системы МСУ. Исследователи фиксируют явное несоответствие даже объективно необходимых, юридически утверждаемых полномочий и ответственности органов МСУ и их финансовых возможностей. Местные бюджеты обычно оказываются неспособными финансово обеспечивать решение муниципальными органами власти всех вопросов местного значения. Система же МСУ, не имеющая финансово - экономической самостоятельности (например, в виде специальных налогов), оказывается крайне малоэффективной, нуждающейся в поддержке государственных структур, а, значит, и утрачивающей провозглашенную автономность [4; 7, с. 71]. В настоящее время муниципальные районы и поселения зависят, в основном, от консолидированного бюджета регионального и федерального уровней, так как значительную часть средств они получают не в виде собственных доходов, а в качестве финансовой помощи вышестоящего уровня бюджетной системы, да еще и имеющей

преимущественно целевое назначение (расходы на образование, здравоохранение, культурную сферу и др.) [7]. В силу этого, МСУ в современной России хотя и не вписано в вертикаль государственной власти юридически, но, получается, что в финансово - экономическом отношении оно именно в этой вертикали и находится [4].

Решение проблемы недостаточности бюджетно - финансовой базы функционирования МСУ предполагает принятие ряда традиционных и инновационных мер. Например, директор Департамента межбюджетных отношений Министерства финансов РФ Л.А. Ерошкина выделяет меры, направленные на повышение налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов. Среди них: легализация налоговой базы по земельному налогу, налогу на имущество физических лиц, налогу на доходы физических лиц и другим налогам; оценка эффективности и отмена неэффективных налоговых льгот; переход на оценку земли и объектов недвижимости в соответствии с их кадастровой стоимостью; развитие системы самообложения граждан; развитие экономического потенциала муниципалитетов; повышение эффективности управления движимым и недвижимым имуществом, находящимся в муниципальной собственности; повышение собираемости местных налогов и сборов за счет установления планов, заданий органам МСУ и применения других административных методов; участие органов МСУ в налоговом администрировании в целях повышения доходной базы бюджетов [5, с. 7].

Кроме того, для решения социальных проблем на территориях муниципальных образований органы местного самоуправления могут создавать условия для возникновения и функционирования фондов местных сообществ. Последние представляют собой некоммерческие организации, работающие на конкретной территории с целью объединения экономических, человеческих, социальных ресурсов территории для решения проблем местного сообщества и повышения качества жизни населения [6, с. 162].

Частичное решение проблем российских муниципальных образований также возможно посредством участия муниципалитетов в конкурсах и программах федерального и регионального уровней. Через целевые программы федеральные и региональные государственные структуры осуществляют воздействие на социально - экономическое развитие страны и ее регионов, стимулируют реализацию крупномасштабных, наиболее важных для государства и общества проектов. Участие в программах позволяет муниципальным образованиям получить финансовую поддержку своей деятельности по жизнеобеспечению территорий, причем, по наиболее значимым ее направлениям (например, федеральные целевые программы «Жилище» (на 2015 - 2020 гг.), «Устойчивое развитие сельских территорий» (на 2014 - 2017 гг. и на период до 2020 г.) и т.д.). Одной из эффективно действующих в настоящее время рассматривается Программа поддержки местных инициатив, которая представляет собой совокупность основанных на гражданской инициативе практик по решению вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определении объектов расходования части бюджетных средств, а также последующем контроле за реализацией проектов [3, с. 42–43]. Данная программа позволяет эффективно использовать ресурсы (в том числе и финансовые) местного населения. К подобному же типу самоуправленческих практик относится также территориальное общественное самоуправление (ТОС). В научной литературе ТОС рассматривается в качестве отдельного четвертого сектора экономики, который базируется на гражданских инициативах, на человеческих ресурсах, имеющих «выход на дополнительные

негосударственные источники финансирования, а также на резервы общества, не подвластные ни капиталу (интеллект), ни властям (свобода творчества и внутренняя мотивация людей)» [2, с. 82].

Таким образом, недостаточность бюджетно - финансовой базы является существенной проблемой в функционировании системы местного самоуправления в российских регионах, влияющей на различные сферы жизнедеятельности муниципальных образований. В свою очередь, решение финансово - экономических проблем МСУ зависит не только от мер экономического и административного характера, но и от уровня вовлеченности граждан в самоуправленческие практики, которая позволяет задействовать дополнительные ресурсы для решения проблем муниципальных образований.

Список использованной литературы:

1. Акмалова А.А. Актуальные проблемы муниципального права России: Курс лекций [Текст] / А.А. Акмалова. – М.: Изд - во РАГС, 2009. – 400 с.
2. Башилов В.М. ТОС на Рождественских горках: опыт и перспективы [Текст] / В.М. Башилов // ТОС на Рождественских горках. Дорога длиною в 15 лет. – Тверь: СФК - офис, 2012. – С. 79–93.
3. Вагин В.В., Гаврилова Н.В., Шаповалова Н.А. Практики инициативного бюджетирования в деятельности муниципальных органов власти [Текст] / В.В. Вагин, Н.В. Гаврилова, Н.А. Шаповалова // Власть. – 2015. – № 12. – С. 42–47.
4. Долгов В.М., Долгова Г.Н. Политические проблемы местного самоуправления в современной России [Текст] / В.М. Долгов, Г.Н. Долгова // Власть. – 2012. – № 8. – С. 54–58.
5. Ерошкина Л.А. Финансы в зоне внимания [Текст] / Л.А. Ерошкина // Муниципальная Россия. – 2016. – № 4. – С. 4–13.
6. Мерсиянова И.В., Солодова И.И. Фонды местных сообществ как технология решения социальных проблем на местном уровне [Текст] / И.В. Мерсиянова, И.И. Солодова // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2010. – № 1. – С. 160–179.
7. Местное самоуправление в России: состояние, проблемы, пути совершенствования. Итоговый доклад [Электронный ресурс]. – М.: Экон - Информ, 2009. – 524 с. URL: http: // www.insor - russia.ru / files - / final _ report _ MSU.pdf.
8. Местное самоуправление в Российской Федерации: вопросы законодательного обеспечения и правоприменительная практика. Аналитический материал Аналитического управления Аппарата Совета Федерации [Текст] // Материалы к совместному заседанию Совета по местному самоуправлению при Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации и Совета по МСУ при Председателе Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации на тему «Местное самоуправление в Российской Федерации: вопросы законодательного обеспечения и правоприменительная практика». – М.: Совет Федерации, 2016. – С. 41–55.
9. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – 1997 - 2016. URL: http: // www.consultant.ru / cons / cgi / online.cgi?req=doc&base=LAW&n - =200824&fld=134& dst=1000000001,0& rnd=0.9125767415543884.

© Э.Ю. Майкова, Е.В. Симонова, 2016

УДК 001.894.2

Макаренко Юлия Алексеевна
МБИ, г. Санкт - Петербург
Балаев Ариф Камилевич
МБИ, г. Санкт - Петербург
Арсениев Алексей Николаевич
МБИ, г. Санкт - Петербург

ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По данным IDC (международной исследовательской и консалтинговой компании) в 2016 году ожидается сокращение отечественного ИКТ - рынка на 13 % . За предыдущий, 2015 год произошло снижение объема рынка ИКТ более чем в 2 раза – с 32 до 15,5 млрд. долларов в год [1]. Причиной такой ситуации является финансовый кризис и резкое изменение курса валют. Многие компании работают с зарубежными программными продуктами, многие из которых не имеют отечественных аналогов, цены на иностранные решения прямо зависят от валютных курсов, а в связи с падением курса рубля расходы увеличились в несколько раз, именно поэтому оптимизация расходов так актуальна на сегодняшний день. В условиях кризиса компании стараются максимально сокращать свои издержки, в том числе за счет сокращения расходов на IT - инфраструктуру [2].

IT - инфраструктура – это комплексное понятие, которое может быть представлено как состоящее из 3 - ех элементов: программного, аппаратного обеспечения и телекоммуникаций [3]. Одним из путей снижения издержек на IT - инфраструктуру, который выбирает ряд компаний, является использование пиратского программного обеспечения. Однако в этом случае компании подвергают себя следующим рискам [4, 5]:

- повышение уязвимости к кибератакам;
- в случае сбоя работы систем восстановление данных оказывается невозможным;
- компании могут быть привлечены к гражданской, административной, вплоть до уголовной ответственности со сроком до 2 - ух лет.

В настоящей работе рассмотрим законные пути оптимизации издержек на программное обеспечение. Можно выделить 4 основных подхода.

Первый подход – отказ от проприетарных систем в пользу open source - решений, например, OpenOffice вместо Microsoft Office.

Очевидным преимуществом такого подхода является отсутствие платы за лицензию программного обеспечения, но стоит помнить, что совокупная стоимость владения (TCO) может оказаться выше по отношению к проприетарной системе. Кроме того, целый ряд проприетарных систем не имеет адекватных аналогов в сфере open source решений.

Второй подход – использовать облачные решения. Один из основных принципов облачных сервисов заключается в том, что оплата идет только по факту использованию. Наибольшее распространение получили SaaS - решения (программное обеспечение как услуга). Этот подход является наиболее актуальным для тех компаний, которые используют IT - сервисы, напрямую не связанные с их деятельностью. Например, не имеет

смысла закупать дорогостоящий графический редактор для компании, которая не работает в сфере веб - дизайна и графики.

Одно из самых значимых преимуществ модели «программного обеспечения как услуги» в отсутствии необходимости затрат на установку, обновление и поддержанием работоспособности серверов и работающего на них ПО.

Из имеющихся недостатков выделяют прежде всего проблему безопасности, однако по мнению экспертов данная проблема для SaaS - технологий решена, и речь идет лишь о субъективном отношении. Saas - провайдеры обеспечивает более высокий уровень безопасности, чем могут себе позволить конечные пользователи. Также к недостаткам стоит отнести зависимость от интернет - провайдера, поскольку при прекращении своей деятельности, у компании - пользователя может нарушиться весь бизнес - процесс. Некоторые эксперты выделяют и проблему Интернет - соединения, но с распространение широкополосного интернета эта проблема уходит в прошлое.

Третий подход – виртуализация. С точки зрения конечного пользователя разницы по отношению к облачным технологиям нет. Но с точки зрения бизнеса - компания не обращается за услугами к провайдеру, как в случае с SaaS - технологией, а самостоятельно закупает программное обеспечение и устанавливает его у себя, организуя доступ к программным продуктам через виртуальные машины. Достоинством этого подхода можно выделить отсутствия зависимости от интернет - провайдера, недостатком - необходимость поддержания работоспособности программ.

И, наконец, *четвертый подход*, когда компании не закупают аппаратное обеспечение, оно не находится на балансе компании, а каждый сотрудник обеспечивает сам свое рабочее место. В этом случае речь идет о личной собственности, и в случае ревизии компании частная собственность сотрудников проверке не подлежит. Этот подход подходит тем компаниям, которым нужно устанавливать отдельно взятые приложения.

Преимуществами данного подхода является отсутствие ответственности организации за установленное программное обеспечение на ноутбуках сотрудников, недостатком – невозможность внедрения корпоративной информационной, а также недовольство сотрудников.

С точки зрения специалиста по установке и сопровождению программного обеспечения, можно выделить несколько «участков», на каждом из которых есть свои способы экономии [6]. Начинать работы по лицензированию нужно с анализа: каким сотрудникам какие программы требуются для выполнения их должностных функций. Результатом этого этапа работы станет перечень необходимого ПО.

Software Asset Management - решение, которое позволяет управлять программными активами. С помощью SAM можно оценить потребность в ПО и использовать только необходимое. Успешное внедрение SAM позволяет компаниям отслеживать, какие именно программные продукты установлены в их сети, имеют ли они лицензии или они нелегальные [7]. Кроме того, SAM позволит компаниям оптимизировать использование своего ПО за счет установки программ, которые наилучшим образом удовлетворяют потребности их бизнеса; позволит им устанавливать политики и процедуры, регламентирующие закупки ПО, установку и вывод программных продуктов из эксплуатации, а также использовать эти инструменты во всех аспектах ведения бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Соколов, Н.Е. Рынки ИКТ и организация продаж: Учебное пособие / Н.Е. Соколов - СПб.: Изд - во ПГУПС, 2016
2. Трифонова Н.В. Международные рынки: Учебное пособие / Н.В. Трифонова, И.С. Варданян, А.А. Мельникова, Е.С. Хутиева. – СПб. Изд - во СПбГЭУ, 2016.
3. Атаян, А.М. Основы информационных технологий: Учебное пособие / А.М. Атаян, А.М. Гагоева // Владикавказ - 2011. С. 248.
4. Лукавый, А.П. Моделирование бизнес - процессов / А.П. Лукавый, Н.Е. Соколов, А.Б. Еловиков. - СПб. - Изд - во «Скифия - Принт». - 2014.
5. Козлова, Д.В. Проблемы управления рисками в банковской системе РФ / Д.В. Козлова, Т.С. Савичева, Н.Е. Соколов // Вестник Брянского государственного университета. - Брянск - 2014. № 3. С. 52 - 56
6. Хутиева, Е.С. Технология как основа конкурентоспособности / Е.С. Хутиева // Материалы IX международной научно - практической конференции «Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения)» – Международный банковский институт - СПб.: - 2010.
7. Соколов, Н.Е. Проектирование информационных систем / Н.Е. Соколов – СПб.: - Изд - во «Копи Шоп Оранж» - 2013. – 143 С.

© Ю.А. Макаренко, 2016
© А.К. Балаев, 2016
© А.Н. Арсениев, 2016

УДК 33.331

Малышева В.К.
магистр 3 курса
Шевченко Е.В.
к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,
Институт экономики и управления
«КФУ им. В.И. Вернадского»

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Процесс осуществления инвестиционной деятельности сложный и многогранный, который находится под влиянием множества факторов. «Под фактором (от латинского слова factor - делающий, производящий) понимается причина, движущая сила какого - либо процесса, явления, определяющая его характер или отдельные его черты. Причина (фактор) и следствие тесно взаимосвязаны между собой. Следствие является результатом воздействия какого - либо фактора на какой - либо процесс или явление»[1].

Так как в научной литературе нет единого взгляда на систематизацию факторов, влияющих на инвестиционную деятельность и эффективность инвестиций, авторами

предложена классификация факторов инвестиционной деятельности предприятия (фирмы), приведенная на рисунке 1.

Согласно рисунку, говоря о влиянии факторов на инвестиционную деятельность необходимо определить уровень влияния, согласно которому они могут быть внешними, т.е формироваться во внешней среде (например, экономические, политические, научно - технические, социальные, экологические и другие факторы), внутренними, которые образуются на уровне предприятия и зависят от: эффективности проводимой предприятием экономической и социальной политики; качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции; уровня использования основных производственных фондов и производственных мощностей; компетентности руководителей предприятия и степени совершенства процесса управления предприятием; эффективности реализуемых инвестиционных проектов и другие.

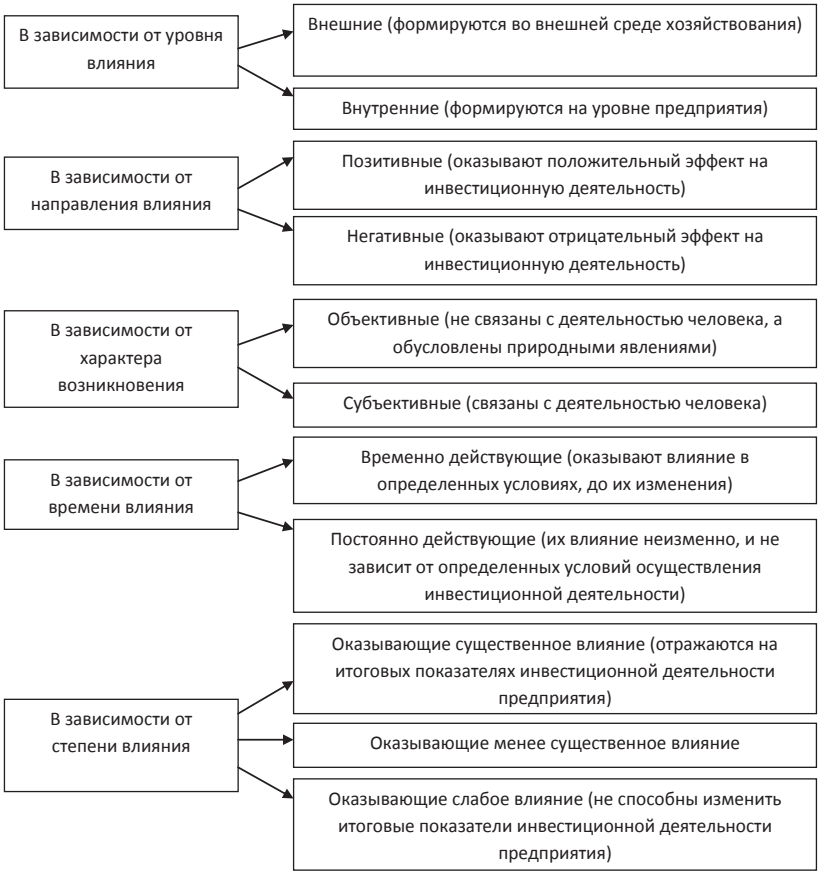


Рисунок 1.8 – Обобщенная классификация факторов влияния на инвестиционную деятельность предприятия (фирмы)
Источник: составлено авторами

В зависимости от направления влияния факторы могут оказывать как положительный, т.е способствовать активизации инвестиционной деятельности предприятия, так и отрицательный эффект (например, кризис банковской отрасли, может привести к изменению кредитной и депозитной политики банков в отношении предприятия).

В зависимости от характера возникновения, факторы могут быть связаны с деятельностью человека (например, эффективность системы менеджмента на предприятии), а могут быть обусловлены объективными причинами, например природными явлениями (например, нарушение сроков ввода в эксплуатацию объекта капитального строительства могут быть нарушены из - за приостановки работ в зимнее время (при условии аномально холодной зимы для южных регионов страны).

В зависимости от времени влияния, факторы могут оказывать временное влияние, то есть действовать в течении определенного времени или при определенных условиях, а могут оказывать постоянное действие, то есть не изменяться в течении отчетного периода или нескольких периодов (на протяжении реализации инвестиционного проекта).

В зависимости от степени влияния факторы могут оказывать сильное влияние на инвестиционную деятельность и тем самым изменять ее результаты, менее существенное влияние – воздействовать только на определенную группу параметров инвестиционной деятельности, и слабое влияние, при котором факторы не способны изменить результативность инвестиционной деятельности предприятия.

Однако, предложенная классификация может быть правомерна только для небольшого отрезка времени, так как с изменением ситуации изменяется и степень влияния отдельных факторов на инвестиционную деятельность предприятия.

С практической точки зрения знание указанных факторов влияния на инвестиционную деятельность является основой для разработки научно обоснованной инвестиционной политики и более эффективного управления инвестиционным процессом на предприятии.

Таким образом, эффективность осуществления инвестиционной деятельности зависит от множества факторов, которые авторами объединены в группы при выделении следующих классификационных признаков: в зависимости от уровня влияния, в зависимости от направления влияния, в зависимости от характера возникновения, в зависимости от времени влияния, в зависимости от степени влияния на инвестиционную деятельность.

Принимая решение об инвестировании необходима обстоятельная предварительная проработка инвестиционных идей, а также комплексный анализ инвестиционной деятельности предприятия (фирмы) с учетом влияния указанных факторов.

Список использованной литературы:

1. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // www.grandars.ru / college / biznes / kadrovaya - politika - organizacii.html (дата обращения 23.12.2016)

2. Ханадеева Е.А. Факторы, влияющие на эффективность инвестиций, инвестиционную привлекательность и инвестиционную деятельность / Е.А. Ханадеева [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // www.hanadeeva.ru / biblioteka / knigi _ economika / Cergeev / faktori _ investisi / index.html (дата обращения 24.12.2016)

© В.К.Малышева, Е.В Шевченко , 2016

УДК 330

Мелоян Армаис Леонидович
магистрант РГЭУ (РИНХ) г. Ростов - на – Дону, e - mail: aramamelo@gmail.com
Иванченко Игорь Сергеевич
д.э.н., профессор каф. «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» РГЭУ «РИНХ»
г. Ростов - на - Дону, e - mail: ivanchenko _ is@mail.ru

ВЛИЯНИЕ СТОИМОСТИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ НА РЫНОЧНУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ КОМПАНИЙ

Аннотация

Статья отражает взгляд автора на влияние деловой репутации компании на ее рыночную стоимость. Рассмотрены примеры, как положительного влияния деловой репутации на капитализацию компании, так и примеры, где деловая репутация отрицательно влияет на рыночную стоимость компании.

Ключевые слова

Деловая репутация, оценка, рыночная капитализация, гудвилл, положительная репутация, отрицательная репутация.

Значение оценки деловой репутации заключается в определении ее стоимости, т.е. сводится к тому, чтобы выявить значимость данного объекта нематериальных активов для компании. В качестве аргумента о значимости деловой репутации, могут послужить реальные факты, доказывающие важность сохранения положительной деловой репутации для современной компании, а также ее большой удельный вес при оценке рыночной капитализации последней.

В данной статье поднимается проблема значимости стоимости деловой репутации, как фактора, воздействующего на изменение рыночной капитализации компаний.

Рассмотрим случаи потери деловой репутации некоторых компаний, повлекшие за собой уменьшение их стоимости на рынке, или даже полное обесценение. Анализ данных ситуаций позволит констатировать риски, связанные с изменением стоимости деловой репутации компании, которые могут оказаться критическими, а также поможет избежать некоторых из них.

Первым примером послужит банковский сектор, поскольку именно он особо зависит от своей деловой репутации, в связи с тем, что банковский бизнес строится на доверии клиента к своему банку. Так, положительная деловая репутация швейцарских банков известна каждому, крупнейшие частные, институциональные инвесторы, различные фонды с мировым именем, доверяют свои многомиллиардные портфели швейцарским банкам, заручившись их многовековой положительной репутацией и высокими рейтингами агентств.

Однако, для одного из крупнейших финансовых конгломератов Швейцарии UBS в 2011 году, репутационные риски обернулись падением стоимости акций на 10,8 % , что можно считать серьезными финансовыми потерями, т.к. рыночная капитализация UBS в 2011 году оценивалась примерно в 48 млрд. долларов [4, с.1]. (рис.1)

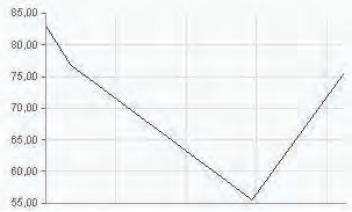


Рис.1. Динамика акций UBS

Причиной колоссального падения стоимости акций явились несанкционированные и сомнительные сделки одного из трейдеров банка, которые привели к потере 2,28 млрд. долларов средств инвесторов.

На рынке банковских услуг данный случай не единичен.

Так, в 2015 году DeutscheBank заподозрили в «отмывании денег». Доказательств по выдвинутым подозрениям так и не предоставили, однако это не спасло банк от репутационных рисков и отрицательного финансового результата по итогам 2015 года, рекорд убытка которого составил 6,8 млрд. евро [5, с.1].

Еще одним примером риска потери деловой репутации банка, служит факт мошенничества, организованного сотрудником второго по величине банковского конгломерата в Швейцарии - CreditSuisse. Менеджер банка пользовался доверием клиентов и осуществлял мошеннические операции, тайно выводя денежные средства клиентов на подконтрольные счета. Таким образом, мошенник вывел на свои счета порядка 3,5 млн. долларов США.

Ко всем трем случаям потери деловой репутации банками были причастны их сотрудники, следовательно, квалифицированный персонал, не преступающий закон, - одна из главных составляющих положительной деловой репутации компании.

Еще большими убытками обернулась потеря деловой репутации для автогиганта Volkswagen в 2015 году. Американское Агенство по охране окружающей среды обвинило Volkswagen в занижении данных по выбросам вредных веществ в атмосферу дизельными двигателями данного автопроизводителя. Данное нарушение привело автоконцерн к потере рыночной стоимости с 77 млрд. евро до 52 млрд. евро [6, с. 2].

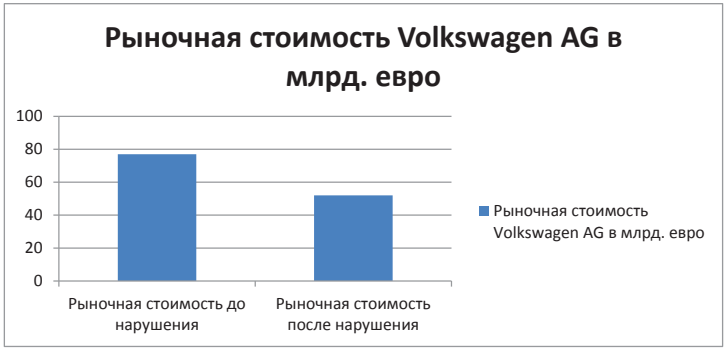


Рис.2. Рыночная стоимость Volkswagen AG в млрд. евро

Финансовые потери оказались не единственными последствиями потери деловой репутации. В результате данного скандала ушел в отставку глава автоконцерна. Новому руководству компании предстоит разработка стратегии по возврату не только позиций на авторынках мира, но и по возврату «доброго имени» компании.

Важным фактором выступают действия компании по минимизации финансовых трат, связанных с потерей деловой репутации компании. Своевременная правильная реакции компании может свести потери деловой репутации к минимуму, а возможно, даже обернуться положительным эффектом в будущем.

Отличным примером по использованию негативной ситуации во благо компании является событие, произошедшее с Domino'sPizza в 2009 году. Сотрудники данной компании нарушили санитарные нормы общественного питания и выложили ролик с данными действиями в сеть Интернет. После чего произошел скандал, и популярность данной пиццерии была подорвана. Однако руководство компании приняло меры по урегулированию конфликта. Помимо публичного извинения и закрытия данного отделения пиццерии на санитарную обработку, директором данной компании была предложена инициатива по созданию аккаунта сети пицц в сети Интернет, где сотрудники компания отвечали на вопросы клиентов. Данное нововведение позволило повысить рейтинг компании и соответственно увеличить прибыль.

Для компании Theranos потеря деловой репутации оказалась худшим событием, ведь именно из - за утраты доверия к компании ее стоимость снизилась с 9 млрд. долларов США до 800 млн. долларов США [7, с.1].

Theranos была основана как революционная компания в сфере экспресс - анализа крови. Перспективная технология позволила привлечь данной компании средства как венчурных фондов, так и обычных инвесторов. Одни из лучших кадров в сфере менеджмента трудились в данной фирме. Однако технология, как оказалось позднее, была серьезно переоценена. Учредителем компании и одновременно разработчиком данной методики были допущены упущения при разработке новой технологии, которые в итоге привели к несостоятельности фирмы. Состояние главы компании Элизабет Холмс оценивалось в 4,5 млрд. долларов США (50 % компании принадлежит ей), сейчас ее состояние равно 0, поскольку оставшиеся средства принадлежат инвесторам.

Перечисленные примеры подтверждают важность создания положительной деловой репутации, ее поддержания в современном бизнесе, где скорость распространения информации настолько велика, что компания, которая сегодня привлекает миллиардные инвестиции, завтра может оказаться банкротом, в силу потери деловой репутации. Или наоборот, компания, не имеющая имени, завоевывает лидирующие позиции в своей отрасли и становится одним из уже устоявшихся гигантов, контракты которого подтверждают его положительную деловую репутацию.

Список литературы:

1. Саломатина Е.Ю., Иванов А.Е. Такой разный гудвил: апробация различных методов оценки гудвила компании и интерпретация полученных результатов Вестник Южно - Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент № 2 / том 9 / 2015

2. Майорова Е.А. Роль корпоративной социальной ответственности в формировании деловой репутации торговой компании Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований № 6 - 3 / 2015

3. Сальникова Л.С. Позитивная деловая репутация как главное конкурентное преимущество компании ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика № 1 / 2016

4. Глава швейцарского банка UBS ушел в отставку [Электронный ресурс] // Официальный сайт РБК 24.09.2011 URL:http: // www.rbc.ru / economics / 24 / 09 / 2011 / 5703ec9c9a79477633d38250

5. Убыток Deutsche Bank в 2015 году составил €6,8 млрд. [Электронный ресурс] // Официальный сайт РБК 28.01.2016 URL:http: // www.rbc.ru / rbcfreenews / 56a9c5fb9a794788ce6d9592

6. АбаеваМадина,Человеческий фактор лишил акционеров Volkswagen AG 15 млрд. евро за день [Электронный ресурс] // Официальный сайт финансового портала Финам 22.09.2015г. URL:http: // www.finam.ru / international / newsitem / chelovecheskiiy - faktor - lishil - akcionerov - volkswagen - ag - 15 - mlrd - evro - za - den - 20150922 - 16010 /

7. История Theranos показала, что не каждый модный стартап – новая Apple [Электронный ресурс] // Официальный сайт Ведомости 16.10.2015 http: // www.vedomosti.ru / business / articles / 2015 / 10 / 16 / 613210 - theranos

© Мелоян А. Л., 2016
© Иванченко И. С., 2016

УДК 330

Мелоян Армаис Леонидович
магистрант РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону
e - mail: aramamelo@gmail.com
Демиденко Татьяна Ивановна
к.э.н., доцент каф. «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» РГЭУ «РИНХ» г. Ростов - на - Дону, e - mail: aramamelo@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НЕПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Аннотация

Статья отражает взгляд автора на особенности определения стоимости непубличных компаний в условиях современного рынка. Рассмотрены основные факторы, которые могут оказать влияние на конечную стоимость компании.

Ключевые слова

Оценка, оценочная деятельность, оценка бизнеса, непубличные компании, особенности оценки.

Значительная доля ведущих мировых компаний, стоимость которых в настоящее время исчисляется миллиардами долларов, начинали свою деятельность с небольшого «стартапа», с неоднозначными оценками различных инвесторов.

Инвесторы, которые смогли правильно оценить потенциал будущих гигантов, получили завидные финансовые результаты своей деятельности. Однако на практике крайне сложно произвести адекватную оценку новой компании в условиях нехватки информации о ней. Именно поэтому возникает необходимость адекватной оценки перспектив компаний, о которых нет достаточных сведений для принятия решения о ее стоимости, а также прогнозирование будущих прибылей таких компаний.

На сегодняшний день профессиональными оценщиками используются три подхода для определения стоимости компании: доходный, затратный, сравнительный [1, с. 1].

Данные подходы позволяют рассчитать стоимость бизнеса, полагаясь на значительные исследования в теоретической сфере, однако, несмотря на глубокие познания в теоретической области оценочных наук, практики часто сталкиваются с недостатками теоретических методов, их неточностью и оторванностью от реалий. При этом следует полагать, что несовершенство теоретических исследований и оторванность от практических реалий являются одними из причин неточности при оценке компаний.

Главными предпосылками, объясняющими сложность проведения оценки бизнеса, являются особенности, связанные с недостатком или недостоверностью информации о той или иной фирме. В особенности это касается непубличных компаний, т.к. к ним предъявляются менее строгие правила отчетности, чем к компаниям публичным.

Как показывает практика, в непубличных компаниях информация бывает искажена настолько, что даже сами бенефициары имеют отдаленное представление о ее реальных показателях.

Так, для публичной компании мерой ее стоимости выступает цена ее акций, которые свободно обращаются на одной из биржевых площадок, чего нельзя сказать о компании непубличной, т.к. даже доля в такой компании может быть оценена со значительной вариативностью.

Логическим продолжением данной статьи, являются примеры практических методов оценки стоимости бизнеса, их особенности и отличия от теоретических методов.

По мнению эксперта CFO Группы «БАЛТФРУТ» (Санкт - Петербург), чтобы корректно оценить стоимость непубличной компании, нужно понимать, что публичные и непубличные компании предоставляют акционерам принципиально разные возможности для извлечения дохода.

В случае публичных компаний это рост стоимости бизнеса и пропорциональное ему увеличение стоимости доли, которую контролируют собственники. В случае непубличных, основной источник доходов для совладельца – текущая прибыль, следовательно, приоритетной становится способность бизнеса ее генерировать.

Любая компания может оказаться в роли как продавца, так и покупателя. Финансовым руководителям непубличных компаний полезно знать, как подобный бизнес оценивается инвестиционными банкирами, на что они обращают внимание, что может послужить «козырем» в ходе переговоров с возможным покупателем. Это позволит самостоятельно понять, как можно повысить стоимость бизнеса [4, С.1].

Другие эксперты утверждают, что самый важный вопрос заключается в прибыльности компании, то есть оценивается классический показатель EBITDA. Для компании, которая не имеет истории торговли акциями на бирже, уровень показателя EBITDA за прошедший период и его динамика свидетельствуют, какова будет дальнейшая ее прибыльность. Если динамика положительная, то покупатель сможет составить свой прогноз о том, какова окупаемость проекта.

Есть и специфические факторы, которые необходимо учесть. Например, если рынок, на котором работает компания, имеет высокие барьеры для входа, то стоимость вырастет, потому что новых конкурентов не будет. Если же рынок отрытый, и любая компания может на него выйти, (допустим, отсутствует лицензирование), то, наоборот, делается скидка [4, С.3].

Важной причиной возможной неточности при оценке может служить отсутствие инвестиционного меморандума. Так, российские компании, представляющие средний и малый бизнес, зачастую, не имеют инвестиционного меморандума или бизнес - плана необходимого инвестиционному банку для оценки стоимости проекта. Инвестиционный меморандум обычно содержит краткое описание бизнеса, его миссию и цели. Бизнес - план, либо финансовая модель, служат отражением доходов и расходов фирмы, потребности в заемном капитале, а также несут в себе расчет предположительного денежного потока.

Специфика ведения бухгалтерской отчетности во многих российских компаниях среднего сегмента бизнеса обусловлена сокрытием подлинных данных от конкурентов, заинтересованных в поглощении бизнеса, а также от пристального контроля государственных органов.

На практике не редки случаи существования неофициальных групп компаний, где взаимоотношения между фирмами не закреплены юридически. Схемы движения капитала, методы управления и другие взаимоотношения между такими фирмами порой настолько сложны для понимания, что не только не вызывают доверия у потенциальных инвесторов, а порой и сложны для самих владельцев бизнеса.

Аналогична ситуация в подобных компаниях и с управленческой отчетностью. Несмотря на ее потенциальную информативность для инвесторов, ее качество зачастую очень низкое.

Еще одним фактором, обуславливающим сложность оценки непубличных компаний в России, является низкая квалификация менеджмента. Нередки случаи, когда роль CEO исполняет не наемный работник, имеющий соответствующую квалификацию, а сам бенефициар, либо члены его семьи. Взаимоотношения в таких структурах носят отпечаток личных, что мешает адекватной оценке качества работы менеджера.

Таким образом, для потенциального инвестора данный вид управления в компании оказывается невозможным в плане оценки и получения выводов о наиболее вероятной цене покупки данного бизнеса.

Подводя итоги данной статьи, следует обратить внимание на такие особенности при оценке непубличных компаний, как: 1) качество менеджмента внедренного в конкретной фирме, а именно квалификация команды управленцев, 2) принципы назначения на должность и результаты данной группы менеджеров, 3) качество бухгалтерской и управленческой отчетности, а также наличие или отсутствие аудиторских проверок, с учетом рейтингов аудиторских фирм, 4) наличие положительной динамики прибыли у компании за прошедший период и возможности ее генерировать в будущем, 5) готовности владельцев компании к ее продаже с учетом методики оценки инвестиционных банков (наличие инвестиционного меморандума и бизнес - плана).

Однако, даже с учетом выполнения данных рекомендаций, стоимость бизнеса, которая определяется при заключении сделки, определяется исходя из позиций сторон,

принимающих участие в сделке. Так, если продавец уверен в позициях своего бизнеса и если имеется фактор конкуренции со стороны покупателя, то он будет настаивать на способе оценки, который покажет наиболее высокую его стоимость, например, методе дисконтированных денежных потоков. Если же продавец знает о слабостях своего бизнеса, например, значительная кредиторская задолженность, то он может согласиться и на применении менее выгодных для него способов оценки бизнеса.

Список литературы:

1. Приказ Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. № 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» [Электронный ресурс] // Официальный сайт министерства экономического развития РФ URL: http: // economy.gov.ru / minec / activity / sections / corpmanagment / activity / 201505218 (дата обращения: 28.12.2016)
2. Салимов Г.К. Особенности подходов к оценке стоимости бизнеса // Журнал Символ науки № 7 - 1 / 2016
3. Корниенко Б.И. Оценка стоимости предприятия с использованием метода дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода // Журнал Концепт № 7 / 2015
4. Никитин Леонид. Стоимость непубличного бизнеса: Повышающие факторы [Электронный ресурс] // Финансовый директор: практический журнал по управлению финансами компании 2008 г. №4 URL: http: // fd.ru / articles / 30318 - stoimost - nepublichnogo - biznesa - povyshayushchie - faktory (дата обращения: 28.12.2016)
5. Мария Остроумова Скрытая цена: как определить реальную стоимость бизнеса [Электронный ресурс] // Журнал Контур 2013 г. URL:https: // kontur.ru / articles / 437 (дата обращения: 28.12.2016)

© Мелоян А. Л., 2016
© Демиденко Т. И., 2016

УДК 691:69.003

Музалева Мария Андреевна
Студентка 4 курса факультета экономики и управления
Санкт - Петербургский архитектурно - строительный университет
Черная Анастасия Андреевна
Студентка 4 курса факультета экономики и управления
Санкт - Петербургский архитектурно - строительный университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛОГО ДОМА

Особенностью сегмента строительных материалов является низкая доля импорта и высокий спрос на продукцию российских производителей. Это связано с тем, что в ходе строительства требуются колоссальные объемы данного типа продукции, в связи с чем, дальние перевозки являются затруднительными и влекут за собой серьезные накладные

расходы. Получается, что перевозки на расстояние более 450 км являются нерентабельными, поэтому основные производители предпочитают организовывать свое производство в наиболее населенных регионах с высокой строительной активностью[1].

Открытие собственного производства рассматривается на примере строительства жилого комплекса «Капитал» в деревне Кудрово, Ленинградской области.

Материалы, которые мы собираемся производить:

- шпатлевка полимерная: 474 747 кг;
- клей плиточный, класс «Базовый»: 149 461 кг.

Для производства строительных материалов нам необходимо: оборудование для производства сухих строительных смесей, производственное помещение, сырье, автотранспорт.

В качестве оборудования был выбран мини - завод «Ремикс» базового уровня с производительностью от 0,6 т / час.

Занимаемая площадь порядка 12м^2 + необходимость высоких потолков.

Обслуживающий персонал: 3 человека.

Расходы электричества: 48 кВт / день=6 кВт / час, при тарифе~3,91 руб. / кВт.

Упаковка: мешок на 25кг смеси за 7 рублей. Итого: 0,28 руб. за кг.

Срок полезного использования: 5 лет.

Стоимость: 342 000 руб.

Аренда отапливаемого производственно - складского помещения в Калининскрм р - н, ул. Арсенальная, м. Площадь Ленина.

Площадь: 138 м^2. Высота потолков: 6,5 м.

Арендная ставка: 350 руб. / м^2, включая НДС и отопление.

ИТОГО: 350руб. / м^2*138 м^2*6 месяцев = 289 800 руб.

Состав и расчет стоимости материалов, необходимых для производства, приведены в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Расчет пропорций сырья

Материал	ЕИ	Количество	Стоимость ЕИ	Итого стоимость
Шпатлевка полимерная	кг	1029,6	7,56	7784,45
Мраморная мука 100 мкм	кг	817,5	4,7	3842,25
Мел ММС - 1	кг	200	4,3	860
Загуститель Бермакол 425	кг	3,8	500	1900
Редиспергируемый дисперсионный порошок	кг	7,8	124	967,2
Пеногаситель	кг	0,5	430	215
Клей плиточный	кг	1030	1,71	1766,26
Цемент М 400	кг	280	3,7	1036
Песок речной, сухой, просеянный	кг	703,5	0,36	253,26
Минеральный порошок	кг	30	1,7	51
Мецеллоза 50	кг	1,5	200	300
Известь гашеная	кг	15	8,4	126

Арендуем «Газель» для доставки до производства материалов, количество которых, на каждый из материалов, не превышает 5 тонн. Прикинем, что максимальным количеством поездок будет 12. Из расчета 2 - х поездок в день, с учетом пробок, получается 6 дней аренды автомобиля.

Стоимость аренды равна:

2 590 + 1 990*5 = 12 540 руб.

Прибавляем к этому услуги нанимаемого водителя из расчета з / п 1500 / день. Также принимаем в расчет топливо: при расходе 15л на 100км и стоимости 1л~40руб. Получаем, что при пробеге 900км расходы на бензин составляют 36 тыс.руб.

ИТОГО: 12 540 + 1 500*6 + 36 000= 57 540 руб.

Самосвал арендуем для перевозки материалов, необходимых в большом объеме. Грузоподъемность: 5 тонн.

Аренда: 3 500 руб. / смена, включая услуги водителя.

С учетом 2 - х поездок за смену, рассчитываем необходимое количество дней аренды: 75 дней.

Расход бензина самосвалом: 40л на 100км по 35руб. за 1л.

ИТОГО: 3 500*75 + 3 000*35 = 367 500 руб.

Таблица 2 – Расчет себестоимости производства 1 кг материалов

Статья затрат	Шпатлевка полимерная	Структура затрат в %	Клей плиточный	Структура затрат в %
Прямые затраты:	9,34	88,6	3,62	74,5
Сырье	7,56	71,7	1,71	35,2
ФОТ рабочих	0,9	8,5	0,9	18,5
Энергозатраты	0,04	0,4	0,04	0,8
Транспортные расходы	0,56	5,3	0,69	14,2
Упаковка	0,28	2,7	0,28	5,8
Косвенные затраты:	1,21	11,4	1,24	25,5
Аренда помещения	0,48	4,5	0,48	9,9
ФОТ АУП	0,48	4,5	0,5	10,3
Накладные расходы	0,19	1,8	0,2	4,1
Амортизация	0,06	0,6	0,06	1,2
ИТОГО	10,55	100	4,86	100

Исходя из полученных данных, имея расчет себестоимости СМР с покупными материалами (шпатлевка полимерная 20,45руб / кг, клей плиточный 9,27руб / кг) и при собственном производстве, рассчитываем следующие показатели:

- Объем инвестиций в основные средства:

342 000 + 289 800 + 57 540 + 367 500 = 1 056 840 руб.

- Сокращение себестоимости СМР:

$\frac{34\,779\,573 - 29\,423\,614}{34\,779\,573} * 100\,\% = 15{,}4\,\%$

- Экономический эффект:

$E_y - E_{пс} * C = EE_y$,

где $E_у$ – результаты, которые достигаются в результате конкретной деятельности, $E_{нс}$ – нормативный коэффициент эффективности для строительной отрасли, С – затраты на конкретную деятельность.

5 355 959 – 0,17*1 056 840 = 5 176 296,2 руб.

- Эффективность:

$$E = \frac{5\,355\,959}{1\,056\,840} * 100\ \% \ = 506{,}8\ \%$$

С учетом полученных результатов, можно сделать вывод, что открытие собственного производства шпатлевки и клея для плитки на данном предприятии целесообразно и эффективно.

Список использованной литературы:

1. Кароль Олькуцки. Обзор рынка строительных материалов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // 365 - tv.ru / index.php / analitika / rossiya / 39 - obzor - rynka - stroitelnykh - materialov

2. Товары и услуги в Санкт - Петербурге. [Торговая интернет - площадка] – Режим доступа: http: // spb.tiu.ru

© М.А. Музалева, А.А. Черная, 2016

УДК 336

Муругова Ольга Сергеевна
студентка 2 курса,
Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П.Королева,
институт экономики и управления,
г.Самара, РФ
Борисов Владимир Игоревич
студент 3 курса,
Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П.Королева,
институт экономики и управления,
г.Самара, РФ

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Страхование кредитных рисков считается для России новым и недостаточно разработанным направлением. В рамках сотрудничества страховщиков и банков постепенно становится очевидным интерес банков к страховой защите от кредитных рисков в связи с наращиванием объемов кредитования. В то же время многие российские страховщики еще не готовы принимать на страхование такие риски.

Страхование кредитных рисков призвано защитить имущественные интересы кредитора, которым могут быть как поставщик (продавец) или покупатель в случае коммерческого

(торгового) кредита, так и банк в случае банковского кредита. Кредитный риск для поставщика (продавца) означает вероятность наступления убытков в результате неоплаты покупателем стоимости полученных товаров, работ, услуг по договору купли - продажи, заключенному между ними на условиях отсрочки платежа.

Кредитный риск для покупателя выражается в невозврате суммы авансового платежа продавцом, не выполнившим свое обязательство по отгрузке товара, которая в соответствии с договором должна была осуществляться на условиях предварительной оплаты. Под кредитным риском банка понимаются его возможные потери из - за непогашения заемщиком основного долга и процентов по нему в полном размере и в установленные кредитным договором сроки. Вышеназванным формам кредитования соответствуют страхование коммерческих (торговых) кредитов и страхование банковских кредитов, или, другими словами, страхование кредитных рисков банков.[2,с.37]

Кредитный риск является наиболее значимым риском для российских банков. Вопросы управления кредитным риском приобретают еще большую актуальность в свете предстоящего присоединения России к Базельскому соглашению о достаточности капитала. По данному документу достаточность банковского капитала рассчитывается как отношение размера собственного капитала к активам, взвешенным с учетом риска.

При определении активов, взвешенных с учетом риска, принимаются во внимание активы, взвешенные с учетом кредитного риска, а также учитывается влияние операционного и рыночного рисков. В этой связи страхование кредитных рисков, обеспечивающее минимизацию этого вида банковских рисков, может служить одним из факторов повышения финансовой устойчивости банков. К другим преимуществам для банка при страховании кредитных рисков можно причислить: сокращение убытков по операциям кредитования; уменьшение затрат на осуществление риск - менеджмента путем передачи части процедур, связанных с управлением кредитным риском, страховщику; возможность снизить процентную ставку по кредитам и благодаря этому привлечение большего количества клиентов; повышение конкурентоспособности перед другими банками, не имеющими полиса страхования кредитных рисков.

В то же время существует концепция, что за кредитный риск как профессиональный риск банковской организации, в прямые обязанности которой входит его контроль, должна полностью отвечать банковская организация, не перекладывая его на страховщика. Однако нужно иметь в виду, что под влиянием экономического прогресса постепенно раздвигаются границы страхового риска, который является объектом деятельности страховщика.

Этому также способствует увеличение собственных средств страховщиков, расширяющее финансовый потенциал для принятия на страхование новых рисков. Для поддержания же у банка - страхователя и после страхования прежней предусмотрительности, качественного и ответственного подхода к работе, а также такого отношения к своему бизнесу, которое было бы у него при отсутствии страхового покрытия, используется франшиза.

Годовые тарифные ставки по страхованию кредитных рисков составляют в среднем 0,5–2 % от страховой суммы [4,с.127]. Тарифы варьируются в зависимости от отрасли экономики (при страховании экспортных кредитов), вида деятельности заемщика, уровня его кредитоспособности, срока и суммы кредита, других условий страхования (франшизы, кредитных лимитов, периода ожидания) и прочих обстоятельств, влияющих на степень

риска. Расходы на страхование кредитных рисков не относятся на себестоимость, соответственно банки могут оплачивать страховые премии по договору страхования только за счет собственной прибыли.

Таким образом, важным является разработка основных условий договоров страхования предпринимательских рисков банка на случай неисполнения обязательств заемщиками потребительских кредитов.

Список использованной литературы:

1. Ахвледиани Ю.Т. Развитие страхового рынка России // Финансы 2008, N 11
2. Гвозденко А.А. Основы страхования. – М.: Финансы и статистика, 1998 г..
3. Закон РФ «0 страховании» от 22 ноября 1992 г. // Ведомости РФ. - 1993. № 2. Ст. 50.
4. Смирнова М.Б. Страховое право: Учебное пособие. М.: Юстицинформ, 2007. 320 с.

© О.С. Муругова, В.И. Борисов, 2016

УДК 330

Никитина Любовь Алексеевна
студент группы РБ - 13
Физико - технического института, СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ
e - mail: 122nila@gmail.com
Евсеев Прокопий Владимирович
научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М. К. Аммосова

«СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)»

Республика Саха (Якутия) - самый большой по территории регион Российской Федерации. Здесь самая продолжительная и холодная зима, самая мощная вечная мерзлота в мире. Наша республика является безоговорочным лидером в Российской Федерации по рейтингу общих запасов всех видов природных ресурсов. Сегодня, несмотря на суровые климатические условия, республика является одним из динамично развивающихся субъектов Российской Федерации. На территории Якутии реализуются крупномасштабные инвестиционные проекты, которые придают импульс экономическому и социальному развитию не только республики, но и на Дальнем Востоке России. К тому же способствуют укреплению межрегиональных и международных связей, укреплению национальной безопасности страны. Богатая минерально - сырьевая база во многом определяет вектор экономического развития всего Дальнего Востока и Республики Саха (Якутия), в частности, создает конкретные предпосылки для повышения качества жизни населения региона и благосостояния граждан России.

На данный момент республика находиться на первом этапе реализации «Программы социально - экономического развития Республики Саха (Якутия)» на период до 2025 года.

Важнейшим условием поступательного социально - экономического развития Республики Саха (Якутия) в предстоящий период является реализация комплекса мер по модернизации всех секторов экономики и социальной сферы: технологическое обновление производства, повышение конкурентоспособности и качества товаров и услуг, внедрение новых технологий, позволяющих сократить затраты, развитие человеческого капитала.

Основным фактором экономического роста является расширение инвестиций и формирование инновационной политики на всех уровнях государственного и корпоративного управления. Все направления должны способствовать созданию инновационной среды в экономике и социальной сфере, а так же инновационные действия всех участников экономической и общественной деятельности.

Основную роль будут выполнять меры по повышению производительности труда, структурной перестройке экономики в направлении увеличения выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, а также диверсификации экспорта.

Основные задачи модернизации Республики Саха (Якутия) на 2016 год:

1. Совершенствование нормативно - правовой базы в сфере инвестиционной и инновационной деятельности, направленной на формирование новых механизмов и условий привлечения инвестиций, внедрения инновационных высокотехнологичных проектов и развития предпринимательства.

2. Опережающее развитие транспортной и энергетической инфраструктуры.

3. Повышение энергоэффективности экономики.

4. Технологическая модернизация производственных отраслей экономики.

5. Структурная модернизация экономики.

6. Модернизация государственного управления.

7. Модернизация социальной сферы.

8. Активная внешнеэкономическая деятельность.

На пути к развитию будут выступать определенные проблемы в экономике республики.

1. крайне излишняя централизация экономики, при которой деньги зарабатывают одни, а распределяют и пользуются ими другие, что, разумеется, не способствует заинтересованности в ее развитии в регионах (кроме некоторых);

2. слабое развитие и влияние государственного сектора экономики на развитие страны;

3. сильная коррупция, казнокрадство и другие правонарушения в области экономики;

4. плохая заинтересованность предпринимателей использовать труд молодых специалистов и людей в возрасте, особенно после 50 лет.

5. ограниченная и слабая общая и профессиональная подготовка специалистов, как рабочих профессий, так и специалистов с высшим образованием, необходим глобальный пересмотр системы общего и специального образования;

6. плохая поддержка граждан в решении их постоянных проблем, плохое оказание услуг, слабая законодательная и физическая защита граждан и т.п.

В заключении хочется отметить, что в Якутии дружно живут и трудятся представители более 120 национальностей, в том числе и коренных малочисленных народов Арктики - эвенков, эвенов, юкагиров, долган и чукчей. Для развития родного языка, самобытной культуры, сохранения верований, обычаев и традиций коренных народов создаются все условия. Почти четыре века назад Якутия вошла в состав Российского государства и за это

время в республике построены особые человеческие отношения, сформировались единые духовные, нравственные и культурные ценности якутян.

Использованная литература:

- Официальный инновационный портал Республики Саха (Якутия) // sakha.gov.ru /
- Молодой ученый / http: // moluch.ru / archive / 3 / 206 /
- СОВЕТ ФЕДЕРАЦИИ
- ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ АНАЛИТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ АППАРАТА СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВО РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) ГОСУДАРСТВЕННОЕ СОБРАНИЕ (ИЛ ТУМЭН) РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) / г. Москва Ноябрь 2015 /

© Л.А. Никитина, 2016

УДК 338

Николенко Юля Владимировна
аспирант 3 курс
факультета экономики
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал
г. Орел, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены особенности поддержки инновационной деятельности предприятий за рубежом, характеристики сформированного мотивационного механизма инновационной деятельности зарубежных предприятий. Актуальность выбранной темы статьи определена рядом обстоятельств: ввиду активизации внедрения в практику отечественных предприятий инновационных составляющих управления важно систематизировать успешный зарубежный опыт; для целей стимулирования инновационной деятельности отечественных предприятий поиск наиболее успешных теоретико - методологических и практических действия зарубежных стран необходим.

В последние годы тенденции развития инновационной политики и национальных инновационных систем ряда стран претерпевают значительные изменения. Это связано не только с глобальным финансово - экономическим кризисом, требующим экономических реформ, но и с тем, что в начале XXI в. наблюдаются первые признаки новой научно - технологической и промышленной революции. Современный подход инновационного развития выстраивается на необходимости координации целей и задач инновационного развития государственного и частного секторов, науки и промышленности, а также построения не просто инновационной экономики, а фактически нового, инновационного общества, инновационной цивилизации XXI в. Все это в той или иной мере находит свое отражение в инновационной политике и стратегических документах правительств Канады, Германии, Австралийского Союза, Индии, Сингапура, Швейцарии.

Национальная политика в странах - членах ЕС имеет своей целью предоставление лучших условий для бизнес - деятельности, увеличения конкурентоспособности и роста. Отличительным признаком предпринимательства в странах ЕС можно назвать то, что в

указанных государствах действуют специальные объединения (например, во Франции – Mouvementdes Entreprisesde France или MEDEF). Специальные объединения в зарубежных странах ориентированы на решение следующих задач: формирование информационного блока для развития предпринимательства в стране (проведение бизнес - тренингов, вебинаров по вопросам организации предпринимательской деятельности, уплате налогов и проч.); ориентация на обмен опытом предприятий, входящих в состав объединения (позволяет на основе накопленного опыта ориентировать свою деятельность в наиболее успешном векторе развития).

Составной частью зарубежного механизма поддержки инновационной деятельности является создание сетей прогностического обеспечения. Сеть прогностического обеспечения трансфера технологий (Европейская сеть) – аналитическое и информационное обеспечение инновационного развития. Она призвана дополнить действующие на региональных, местных уровнях сетевые структуры.

Новой концепцией прогнозирования является стратегическое информирование (комплекс мероприятий по поиску, переработке, распространению и защите информации с целью предоставления ее надлежащим лицам в нужное время для принятия рациональных решений.

Ниже представлен опыт сформированного мотивационного механизма инновационной деятельности на примере ряда стран мира:

1. Германия [1, с.108]:

В Германии действует «Программа поддержки предпринимательства и инноваций» Европейского Союза, адаптированная под особенности инновационной деятельности в ФРГ. Данная программа выделяет три основных направления в сфере разработки и применения инновационных технологий, а именно:

1. Облегчение доступа малых и средних предприятий к рынку инновационных технологий посредством частичного финансирования их инновационной деятельности.

2. Распространение продуктов инновационной технологии и стимулирование методов внедрения таких технологий на производстве. Первая задача направлена на поддержание потребительского спроса в отношении продукции инновационной технологии, а вторая – на обеспечение сотрудничества между предприятиями и исследовательскими центрами, работающими с инновационными технологиями.

3. Стимулирование (вплоть до полного государственного финансирования) разработки и введения в действие инновационных технологий, позволяющих снизить вредное воздействие на окружающую среду и более эффективно использовать природные ресурсы.

Кроме этих трех основных направлений в сфере разработки и применения инновационных технологий программа указывает на еще два направления, являющихся следствием реализации первых направлений, а именно:

А) Создание Центров Инновационного Консультирования. Они создаются с целью обмена информацией об инновациях.

Б) Проведение конференций и «круглых столов» для всех субъектов производства и исследования в сфере инновационных технологий. Конференции могут проводиться как по инициативе государства, так и по инициативе предприятий и исследовательских центров.

2. Швейцария [1, с.104]:

Законодательной основой научно - инновационной деятельности в Швейцарии является Федеральный закон «О содействии научным исследованиям и инновациям» от 7 октября 1983 г. по состоянию на 1 октября 2016 года. Необходимо отметить, что в Швейцарии, аналогично Германии научная и инновационная деятельность – единое понятие с точки зрения законодателя. Государственная политика в области науки и инноваций направлена,

прежде всего, на содействие развитию новейших технологий и на постепенную замену устаревших технологий более совершенными. С этой целью государство оказывает софинансирование деятельности большинства научно - исследовательских учреждений и проводит конкурсы на разработку новейшей технологической продукции.

3. Сингапур [3]:

Стремясь сделать Сингапур региональным научно - исследовательским и инновационным центром государство, начиная с 1990 - х годов, усиливает политику, направленную на укрепление национальной инновационной системы. В целях способствования созданию филиалов иностранных многонациональных компаний научно - исследовательской направленности в Сингапуре, правительство начинает открывать научно - исследовательские институты в области информационных технологий, микроэлектроники и медико - биологических наук.

Для поддержки инновационной деятельности в зарубежных странах активно используются технопарки. В России, по моему мнению, важно активизировать данное направление для того, чтобы обеспечить возможность хозяйствующим субъектам и, прежде всего, малым предприятиям, организации инновационной, научно - ориентированной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Захарова Н.В., Лабудин А.В. Мировой рынок высоких технологий: особенности и перспективы развития / Н.В. Захарова, А.В. Лабудин // Управленческое консультирование. - 2016. № 4 (88). - С. 104 - 115.
2. Ознобихин Г.В. Экономика на макроуровне: федеральный и региональный аспект / Г.В. Ознобихин. - М.: АФЛ - М, 2015. - 431 с.
3. Черногоров А. Технопарки. Российский и зарубежный опыт / А. Черногоров // БИТ. - 2015. - №6 (49). - С.108
4. Poh Kam Wong et. al. The Pattern of Innovation in Singapore's Manufacturing Sector. Singapore Management Review, Vol. 25 №. 1

© Ю.В. Николенко, 2016

УДК 330

Ноговицына Евдокия Иосифовна
студент 4 курса РБ - 13
ФТИ, СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ
e - mail: n.dynia@inbox.ru
Евсеев Прокопий Владимирович
научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М.К. Аммосова

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Сфера малого предпринимательства является неотъемлемым элементом хозяйственной системы страны, способствует решению ряда социально - экономических проблем,

позволяет создать атмосферу конкуренции, сокращения безработицы и увеличения численности занятых в отраслях материального производства.

На данный момент в наиболее развитых странах, малые фирмы составляют 70 - 90 % от общего числа предприятий. В пользу эффективности этих фирм говорит тот факт, что на 1USD затрат они внедряют в 17 раз больше нововведений и разработок, чем крупные предприятия, которые дают жизнь лишь 10 % новых технологий, остальные 90 % внедряют малые предприятия и независимые изобретатели.

По состоянию на 1 июля 2015 года в Республике Саха (Якутия) было зарегистрировано 53 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, в которых занято 30,1 % экономически активного населения республики. В том числе 100 средних и 13 890 малых предприятий, а также 39039 зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Сектор малого и среднего бизнеса республики в основном представлен индивидуальными предпринимателями – 72,3 % .

Одним из ведущих условий для развития малого предпринимательства является создание в республике благоприятной деловой среды. Так, с 2010 года в Якутии реализуется Стратегия развития малого предпринимательства; государственная поддержка субъектов малого предпринимательства в Республике Саха (Якутия) осуществляется в рамках государственной программы «Развитие предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на 2012 - 2019 годы». Целью данной программы является создание и обеспечение благоприятных условий для развития и повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на территории республики.

На сегодняшний день в республике были сформированы нормативная правовая база, инфраструктура финансовой, информационно - консультационной, образовательной и имущественной поддержки бизнеса. С 2006 года в республике функционирует Фонд развития малого предпринимательства, чьей задачей является обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным и иным финансовым ресурсам, развитие в республике Саха (Якутия) системы кредитования предпринимателей.

Несмотря на то, что так много видов поддержки в виде субсидий государство выделяет финансирование частично в небольших объемах, отдельное направление государственной поддержки — это сельское хозяйство.

Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в республике обусловлены рядом причин, в первую очередь, выраженными диспропорциями в уровне развития муниципальных образований региона. Особенностью пространственной структуры размещения демографического и производственного потенциала республики является его концентрация в Западном, Южном и Центральном районах республики. Так, сохраняется значительная дифференциация объема платных бытовых услуг населению по районам республики, что обусловлено концентрацией сферы услуг в городской местности.

Также, несмотря на оказываемую государством поддержку нельзя не упоминать о проблемах, которые имеются в предпринимательском секторе. Важнейшими проблемами в малом бизнесе в республике можно отметить: — административное давление и бюрократия; — налоговое законодательство; — трудности с предоставлением земли; — отсутствие помещений, высокая арендная плата; — недостаточная информационная поддержка; — высокие ставки по кредитам и сложность получения кредита. Далее нельзя не выделить, что количество малого инновационного предпринимательства является довольно низким не только в Республике Саха (Якутия), но и по всей России. А. В. Спатарь

отмечает, что эффективным может быть только то малое предприятие, которое за счет организации, новых технологий и многофункциональности своих работников достигает успеха в бизнесе. Существует такая важная проблема, с которой сталкиваются предприниматели, как налогообложение. Государство, должно особое внимание уделять упрощению процедур налогового учета и отчетности. Те законодательные акты, которые принимались по урегулированию этого направления, оказались мало результативными. Изменения, которые были введены с 1 января 2003 г. в отношении НК РФ в статьи 26.2 «Упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства» и 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» почти, что не решали проблем, не повлекли снижения налоговой нагрузки, упрощения процедур налогообложения, ведения налогового учета и отчетности для малого бизнеса. Можно сказать, что произошло ухудшение положения за счет того, что была упразднена существующая в сфере малого бизнеса патентная система уплаты налогов для индивидуальных предпринимателей

Перспектива развития малого предпринимательства и приоритетные виды деятельности субъектов малого предпринимательства:

- Поддержка начинающих предпринимателей.
- Поддержка проектов, направленных на выпуск продукции из местного сырья и создающих конкурентную среду на потребительском рынке.
- Поддержка проектов, направленных на создание новых рабочих мест.

Основными ограничивающими факторами, сдерживающими динамику развития малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия), являются:

- высокая степень монополизированности экономики при высокой себестоимости и низкой конкурентоспособности продукции (товаров, услуг) субъектов малого и среднего предпринимательства;
- низкая внутренняя транспортная доступность, зависимость от сезонного фактора, которая во многих районах осложнена труднодоступностью и отдаленностью наслегов;
- недостаток финансовых ресурсов для развития бизнеса;
- недостаток квалифицированных кадров, знаний и информации для ведения предпринимательской деятельности;
- административные барьеры;
- тарифная политика естественных монополий и т.д.

Нужно отметить, что за последние годы малое и среднее предпринимательство стало неотъемлемой частью рыночной системы хозяйства Республики Саха (Якутия). В новых экономических условиях, продиктованных необходимостью модернизации экономики, перехода от ресурсно - сырьевой к высокотехнологичной производственной экономике с развитой инфраструктурой, малому и среднему бизнесу отводится особое место. Предпринимательство является важным инструментом для улучшения инвестиционного климата, ресурсосбережения и радикального повышения энергоэффективности, преодоления бедности населения, создания цивилизованной конкурентной среды и обладает стабилизирующим эффектом для экономики. Оно характеризуется гибкостью и моментальной приспособляемостью к конъюнктуре рынка, способностью быстро изменять структуру производства, оперативно создавать и применять новые технологии и научные разработки.

Использованная литература

1. Егорова М. Н. Перспективы и проблемы развития малого предпринимательства в Республике Саха (Якутия) // Молодой ученый. — 2016. — №8.3. — С. 15 - 16.
2. Бандерова Л. Р. Развитие малого предпринимательства в Республике Саха (Якутия) // Молодой ученый. — 2016. — №8.3. — С. 12 - 15.
3. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия)
4. Государственной программе Республики Саха (Якутия) "Развитие предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на 2012 - 2016 годы" от 12 октября 2011 года N 980
5. Роль малого бизнеса в экономике страны. Электронный ресурс: [http: // be5.biz / ekonomika1 / r2011 / 1169.html]
6. Портал малого и среднего предпринимательства Республики Саха (Якутия)

© Е.И. Ноговицына, 2016

УДК: 004.03

Оводов Илья Михайлович
Студент, ПГУПС
Г. Санкт - Петербург, РФ
Гончаров Сергей Александрович
Студент, ПГУПС
Г. Санкт - Петербург, РФ

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ИНФОБИЗНЕСА

В современном мире инфобизнес с каждым годом набирает популярность. Даже кризис 2014 года не изменил ситуацию в этом сегменте ИКТ рынка [1]. В России, под инфобизнесом понимают вид электронного бизнеса, который получает прибыль от продажи информации (курсы, вебинары, тренинги, семинары, книги) через интернет [2]. Преимуществом электронной коммерции является низкий порог вхождения, требуемый для начала деятельности. Как показал анализ мнения экспертов, основой бизнес - модели инфобизнеса является выстраивание долгосрочных отношений с клиентами [3], т.к. известно, что удержать старых клиентов проще, чем привлечь новых.

На начальном этапе развития для ведения учета клиентов (базы подписчиков) инфобизнесмен может обходиться стандартными офисными программами из состава пакета Microsoft Office (MS Excel, MS Access) и другими неспециализированными приложениями. Однако с увеличением количества клиентов возможностей таких приложений становиться недостаточно для организации эффективного взаимодействия с клиентами. В результате, возрастает время, которое тратится на ведение базы подписчиков, становится сложнее привлекать новых клиентов [4]. Как следствие – потеря клиентов и снижение доходов бизнеса.

Способом решения этой проблемы может стать использование специализированной информационной системы (ИС), которая позволит эффективно организовывать работу по организации взаимодействия с клиентами.

На рынке ИКТ существует много разных видов ИС, которые, в той или иной степени могут решать задачи организации работы с клиентами и ведения клиентской базы, поэтому задача обоснованного выбора класса системы является актуальной [5]. Настоящая работа посвящена обоснованию этого выбора.

Авторами исследования были выделены функциональные требования для определения класса ИС наиболее подходящей инфобизнесу.

Выделены следующие функциональные требования, которые должна поддерживать информационная система:

1. **Прием заявок с сайта**. Привлечение подписчиков (потенциальных клиентов) осуществляется с помощью формы заявок на веб - сайте. Из заполненной заявки, в базу данных передается необходимая информацию о клиенте. Обычно это имя и е - mail, и, в редких случаях, мобильный телефон.

2. **Централизация клиентской информации.** Важной функцией для инфобизнеса является учет данных клиентов, на основе которых происходит сортировка по категориям. Разделение должно выполняться по совершенным действиям: подписка на бесплатный курс, покупка платных материалов, посещение мероприятий. Такой способ сортировки позволяет инфобизнесмену предлагать релевантные материалы для клиентов. Это поможет значительно повысить уровень лояльности клиентов. Если никак не проводить группировку по базе подписчиков, то клиенты будут получать не интересующие их предложения. В последствии, они могут отказаться от услуг.

3. **E - mail рассылка.** Для ведения инфобизнеса необходима функция рассылки электронных писем, она является главным инструментом взаимодействия с клиентами. Рассылка выполняется на основе ранее определенных категорий. Осуществление отправления писем вручную малоэффективно, занимает много времени и не исключает вероятности ошибки из - за человеческого фактора. Отсюда возникает потребность в организации автоматической рассылки. В письмах предлагаются следующие варианты: информация о выходе новых материалов, приглашение на будущие мероприятия, предложение платного или бесплатного контента. Также с помощью е - mail рассылки осуществляется доставка приобретенных продуктов.

4. **Функция автоматизации процесса продаж.** Доставка платных продуктов должна происходить сразу после оплаты. В инфобизнесе необходимо исключить ошибки с платежами, из - за таких ситуаций можно подорвать доверие к себе. Отсюда, происходит потребность в автоматическом приеме платежей и доставке товаров [6]. Осуществление приема платежей и доставка товаров вручную не гарантирует клиенту получение заказа круглосуточно, как и не предостерегает от ошибок во время оплаты. Автоматизация этих действий приведет к значительному сокращению недовольных клиентов и затрат времени.

5. **Ведение отчетности.** Для планирования деятельности в инфобизнесе важно регулярно анализировать воронку продаж, доходы, интересы клиентов, эффективность рекламных компаний. Статистика должна показывать действия клиентов, начиная от перехода по ссылке, заканчивая посещением мероприятия или приобретением продукта.

Проанализировав вышесказанные функциональные требования, было выявлено, что среди представленных на рынке решений, наиболее подходящей для инфобизнеса является класс корпоративных информационных систем Customer Relationship Management (CRM) операционного вида [7]. Такая информационная система обеспечит эффективное взаимодействие с клиентами, позволит расширять клиентскую базу, не усложняя работу с ней [8].

Стандартные операционные CRM системы не удовлетворяют всем функциональным требованиям инфобизнеса. Мы провели анализ рынка CRM систем и определили, что существует специализированные под инфобизнес системы, которые включают в себя функции приема заявок с веб - сайта и е - mail рассылки. Внедрив все рассмотренные функции с помощью ИС, инфобизнесмен сможет эффективно вести деятельность вне зависимости от количества клиентов.

Список использованной литературы:

1. Соколов, Н.Е. Рынки ИКТ и организация продаж: Учебное пособие / Н.Е. Соколов - СПб.: Изд - во ПГУПС, 2016
2. Andreyanova, A.S. International market - entry strategies / A.S. Andreyanova, M.A. Chugunova, E.S. Hutieva // В сборнике: Россия в новых социально - экономических и политических реалиях: проблемы и перспективы развития Материалы IV Международной межвузовской научно - практической конференции. Санкт - Петербургский государственный экономический университет; под ред. Т.Г. Тумаровой, Н.М. Фомичевой, И.И. Добросердовой. 2015.
3. Хутиева, Е.С. Технология как основа конкурентоспособности / Е.С. Хутиева // Материалы IX международной научно - практической конференции «Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения)» – Международный банковский институт - СПб.: - 2010.
4. Абрамян, Г.В. Информационные технологии и модели автоматизации управления автономным образовательным учреждением / Г.В. Абрамян // В сборнике: Региональная информатика "РИ - 2010" Материалы XII Санкт - Петербургской международной конференции. 2010. С. 220 - 221.
5. Кокунов, В.А. Особенности выбора корпоративной информационной системы (КИС) для предприятий горного дела / В.А. Кокунов, В.И. Минков, Н.Е. Соколов // Вестник Брянского государственного университета. - Брянск - 2014. - № 3. С. 56 - 63.
6. Лукавый, А.П. Моделирование бизнес - процессов / А.П. Лукавый, Н.Е. Соколов, А.Б. Еловиков. - СПб. - Изд - во «Скифия - Принт». - 2014.
7. Кокунов В.А., Соколов Н.Е., Ходаковский В.А. Место дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» в подготовке бакалавров бизнес - информатики / В.А. Кокунов, Н.Е. Соколов, В.А. Ходаковский // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 2 - 3.
8. Варламов, М.В. Оценка инновационной зрелости организации / М.В. Варламов, Е.С. Хутиева // Ученые записки Международного банковского института. - СПб.: 2014. - № 8 - 1. С. 169 - 176.

© Оводов И.М., Гончаров С.А., 2016 г.

УДК 65.9(2Р) 09я73

Овсяников Д.В. БГУ им. академика И.Г. Петровского,
магистрант 2 курса, направление «Экономика»
Чернявская М.А. БГУ им. академика И.Г. Петровского,
магистрант 1 курса, направление «Экономика»

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В РЕГУЛИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Центральный банк Российской Федерации является ключевым звеном банковской системы. От его эффективного функционирования зависит стабильность и дальнейший рост экономического потенциала страны, отдельных секторов экономики, а также укрепление позиций на международном рынке. [5, с.90]

Регулирование и контроль над деятельностью коммерческих банков Центральный банк осуществляет на всех этапах их деятельности, начиная от регистрации и заканчивая лишением лицензии на банковскую деятельность. [1]

Начиная с 2003 года Правительством РФ было принято решение создания финансового регулятора на основе Центрального Банка, путем присоединения к нему Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР). [2, с.115]

Мегарегулятор - это орган, регулирующий отношения в определенных сферах деятельности, например финансовой. [8, с.92]

Финансовый мегарегулятор - орган осуществляющий контроль и регулирование денежно - кредитной системы страны. Выделим следующие функции Банка России, позволяющие эффективно регулировать деятельность всех кредитных организаций в Российской Федерации (рисунок 1)

Основой для осуществления этих функций является наличие стабильной денежной системы страны.

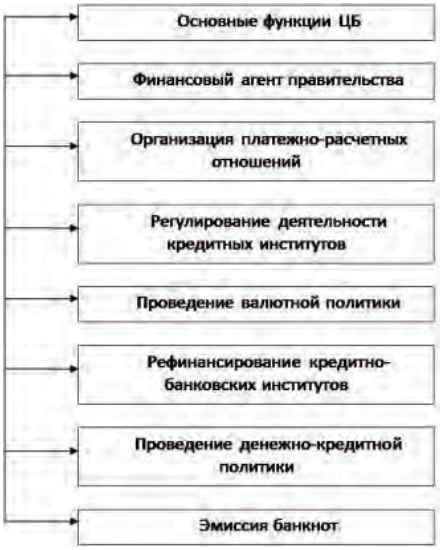


Рис.1 - Функции Центрального банка РФ

Можно выделить следующие преимущества создания мегарегулятора:

- создание мегарегулятора на базе ЦБ означает, что данная организация будет обладать высокой степенью независимости от органов власти и самих объектов регулирования. [7, с.110]

- особенностью ЦБ является его самофинансирование, это обеспечит более высокую оплату труда, наличие большего количества ресурсов, а также снизит нагрузку на бюджет. [9, с.106]

- деятельность мегарегулятора легче анализировать.

- подписание меморандума IOSCO - Международная организация комиссий по ценным бумагам, вступление в данную организацию будет способствовать сотрудничеству с регуляторами из других стран. [3, с.292]

Очень важно чтобы мегарегулятором уделялось одинаковое внимание всем аспектам его деятельности: банковский надзор и денежно - кредитная политика, фондовый рынок и страхование. [5, с.89]

Со стороны центрального банка государственное регулирование банковской деятельности производится посредством процедур государственной регистрации или ликвидации кредитных организаций, установления запретов и ограничений, экономических нормативов. [11, с.26]

В целях выполнения надзорных функций центральный банк вправе запрашивать и получать информацию о финансовом положении и деловой репутации учредителей (участников) банка. Информация, полученная в порядке банковского надзора, не подлежит разглашению, является конфиденциальной. [6, с.67]

Достижение стабильности банковской деятельности обеспечивается ее регулированием, надзором и контролем, антикризисным управлением, международным сотрудничеством, соблюдением международных принципов, правил и стандартов (рисунок 2).

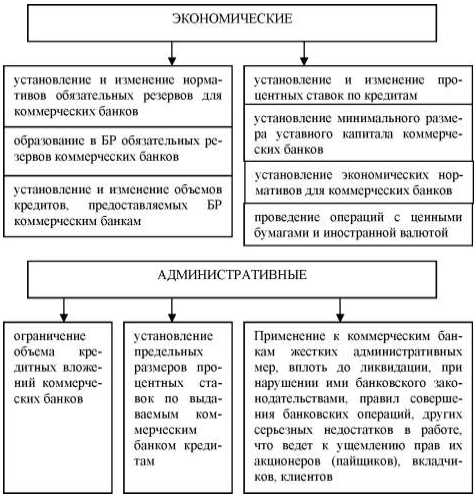


Рис.2 – Экономические и административные инструменты воздействия на коммерческие банки

Центральные банки, как уже отмечалось, используют различные методы взаимодействия с кредитными организациями. Так, возможны передача проблемного банка в доверительное управление, наложение запрета на проведение отдельных банковских операций, отзыв, приостановление лицензии и другие меры. [4, с.183]

Количество мер воздействия на кредитную организацию и степень их жесткости зависят как от уровня надежности и устойчивости кредитной системы, общей экономической стабильности в государстве, и деятельности надзорных органов. [10, с.525]

Центральный банк, как правило, после системных кризисов расширяет круг экономических и административных инструментов воздействия на кредитные организации. В случаях слияния банков, присоединения, разделения, выделения либо преобразования происходит прекращение их деятельности. Вся деятельность мегарегулятора системна и направлена на укрепление банковской системы РФ.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10.07.2002 N 86 - ФЗ (действующая редакция, 2016).

2. Беспалов Р.А., Беспалова О.В. Финансы. Учебное пособие // Брянск, 2016. - 200 с.

3. Беспалов Р. А., Павленко Д. В. Антикризисный план как источник развития банковского кредитования и лизинга в современной экономической ситуации // Вестник Брянского государственного университета. 2015. №1. - С.291 - 293.

4. Ковалерова Л.А. Учебное пособие по дисциплине «Государственные и муниципальные финансы» для студентов очной и заочной формы обучения по направлению подготовки ВПО 38.03.01 - «Экономика» профиль Финансы и кредит. // Брянск: РИО БГУ, 2 изд. доп. и переработанное. 2015, - 205 с.

5. Ковалерова Л.А., Глушак Е.Н. Банковская система и ее роль в экономике РФ // Сборник VI международной научно - практической конференции: Наука и образование: Сохраняя прошлое, создаем будущее. Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2016. - С.89 - 90.

6. Ковалерова Л.А., Лохвицкая С.В. Анализ динамики развития ипотечного рынка жилья с государственной поддержкой в РФ // Сборник статей Международной научно - практической конференции: Современные проблемы инновационного развития науки: г. Новосибирск, ч.1 - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С.65 - 68.

7. Ковалерова Л.А., Чернявская М.А. Некоторые аспекты регулирования банковской деятельности в РФ // Сборник VI международной научно - практической конференции: «Наука и образование: Сохраняя прошлое, создаем будущее» Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2016. – С.109 - 111.

8. Рулинская А.Г., Беспалов Р.А., Беспалова О.В., Зверев А.В., Караваева Ю.С., Ковалерова Л.А., Мандрон В.В., Мишина М.Ю., Никонец О.Е., Савинова Е.А., Таранов А.В. Финансовый рынок России: современные характеристики, инструменты, регуляторы: Монография // Под общей редакцией А.Г. Рулинской. Москва, 2015. – 122 с.

9. Савинова Е.А., Гавриченко Н.В. Регулирование международных валютно - финансовых отношений в Евразийском экономическом союзе. // В сборнике: Наука сегодня: Глобальные вызовы и механизмы развития материалы международной научно - практической конференции. 2016. - С.105 - 106.

10. Савинова Е.А., Гавриченко Н.В. Теоретико - методологические аспекты исследования устойчивого развития коммерческих банков // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 2 (76 - 2). - С.523 - 526.

11. Соколова М.Н. Проблемы правового статуса Центрального банка России // Sci - article.ru. 2015. № 17. - С.24 - 28.

© Д.В. Овсяников, 2016
© М.А. Чернявская, 2016

УДК 330

Орехова Елена
студентка 4 курса бакалавриата, ИвГУ
г. Иваново, РФ

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных экономических условиях актуальность исследования проблем финансовой устойчивости не вызывает сомнений. В общем виде, финансовая устойчивость предприятия представляет собой способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде [1, с. 297]. Даже при хороших финансовых результатах предприятие может испытывать трудности, если оно нерационально использовало свои финансовые ресурсы, вложив их в сверхнормативные производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность. Положительным фактором для финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным – величина запасов, то есть основными способами выхода из неустойчивого и кризисного состояний будут пополнение источников формирования запасов, увеличение доли собственных средств, оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов. Важнейшим этапом анализа финансовой устойчивости является определение наличия и динамики собственных оборотных средств и их сохранности.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятия в условиях рынка требуется стабильное получение выручки в достаточных размерах, чтобы расплатиться с текущими долгами, то есть в основе финансовой устойчивости предприятия лежит его платежеспособность. Однако она не является достаточным условием для его устойчивого функционирования в долгосрочной перспективе [2, с. 74]. Для успешного развития предприятия необходимо, чтобы после выполнения всех обязательств у него оставалась прибыль, позволяющая развивать производство.

Различают четыре типа финансовой устойчивости организации:

- абсолютная финансовая устойчивость. Имеет место, если величина материально - производственных запасов меньше суммы собственных оборотных средств и банковских кредитов под эти товарно - материальные ценности. Источником покрытия затрат служат собственные оборотные средства организации. Абсолютная финансовая устойчивость

характеризуется высокой платежеспособностью, то есть предприятие полностью независимо от кредиторов.

- нормальная устойчивость финансового состояния, обеспечивающая платежеспособность организации. Выражается равенством между величиной материально - производственных запасов и суммой собственных оборотных средств и вышеназванных кредитов. Источником покрытия затрат служат собственный оборотный капитал и долгосрочные кредиты. Характеризуется нормальная устойчивость финансового состояния нормальной платежеспособностью и эффективной производственной деятельностью.

- неустойчивое финансовое состояние. Может привести к нарушению платежеспособности организации. Однако в этом случае сохраняется возможность восстановления равновесия между платежными средствами и платежными обязательствами за счет использования в хозяйственном обороте организации источников средств, ослабляющих финансовую напряженность. Источником покрытия затрат служат собственный оборотный капитал, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы. Характеризуется такое состояние нарушением платежеспособности, привлечением заемных средств, возможностью улучшения ситуации.

- кризисное финансовое состояние. При данном состоянии организация находится на грани банкротства. В этом случае величина материально - производственных запасов больше суммы собственных оборотных средств и вышеназванных кредитов банка. Для покрытия затрат используются все возможные источники. Предприятие неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости предприятия способствует повышению общей надёжности бизнеса [3, с. 90; 4, с. 8; 5, с. 32; 6, с. 153; 7, с. 150] и обеспечивает эффективную работу хозяйствующего субъекта.

Список использованной литературы:

1. Аксенов А.П. Экономика предприятия. М., 2011. 352 с.

2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. М.: Эльга, Ника - Центр, 2004. 254 с.

3. Маринцев Д.А., Грибов А.В. Проблемы экономической надёжности и полезности в процессе модернизации промышленных предприятий // Казанская наука. 2013. №10. С. 89 – 91.

4. Маринцев Д. А. Оптимизация надёжности производственных систем на стадии бизнес - планирования : автореф. дис. … канд. экон. наук. Иваново, 2004.

5. Маринцев Д. А. Оптимизация надёжности производственных систем на стадии бизнес - планирования : диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук / Иваново, 2004.

6. Маринцев Д.А., Шабанова Е.В. К проблеме развития и совершенствования контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Казанская наука. 2013. №11. С. 152 – 155.

7. Маринцев Д.А., Шабанова Е.В. Экономическая надёжность и риск в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Казанская наука. 2013. №11. С. 149 – 151.

© Е. Орехова, 2016

УДК 338.001.36

А.И. Павлюк
студентка 5 курса
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск
Российская Федерация

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ПОДХОДЫ И ТИПОЛОГИЯ

На сегодняшний день многим крупным коммерческим фирмам стоит сделать вывод, что нельзя поставить что - то во главе: маркетинг, рекламу или PR. Нужно уметь сделать эти три важные отрасли «союзниками» для разработки новых результативных и продуктивных программ, т.е. стоит использовать ИМК или интегрированные маркетинговые коммуникации.

В интегрированных маркетинговых коммуникациях первоочередное значение имеет убеждающая информация. Все маркетинговые коммуникации направлены на то, чтобы предоставить целевой аудитории определенную информацию или же убедить ее изменить свое отношение или поведение. В число целей маркетинговых коммуникаций входит следующее: создавать у покупателей осведомленность о торговой марке, распространять информацию, повышать культуру рынка, формировать положительный имидж компании или ее торговой марки.

Для распространения маркетинговых обращений могут использоваться различные виды коммуникаций. Наиболее важными из них считаются PR, реклама, стимулирование сбыта, прямой маркетинг и личные продажи.

Специальные средства для стимулирования торговли или рекламно - оформительские средства для мест продажи подразумевают использование таких средств, как внутренние купоны (карточки) магазина, когда маркетинговое обращение происходит непосредственно на месте продажи, что повышает вероятность приобретения товаров покупателями.

Например, специальные сувениры включают в себя бесплатные подарки, служащие напоминанием о компании, производящей товар, и о ее фирменной марке. А упаковка помимо основной функции служит местом расположения маркетингового коммуникационного обращения.

Типология ИМК - сообщений Дункана различает 4 типа сообщений, о которых организация должна знать, чтобы контролировать или нет, и затем по возможности влиять на них: запланированные, предполагаемые, поддерживаемые и незапланированные.

Запланированные сообщения - такие, о которых мы думаем в контексте любой целенаправленной. Большинство программ коммуникации организаций направлены на этот тип сообщения.

Три остальных типа сообщений, однако, намного сложнее контролировать, но они в равной или даже в большей степени, чем первый тип, важны, потому что могут оказывать более эффективное влияние на мнение акционеров.

Предполагаемые сообщения - такие, которые передаются через впечатление, которое компания или торговая марка производит на людей.

Поддерживаемые сообщения отсылаются в первую очередь посредством услуг – как компания и ее сотрудники создают и реагируют на контакт с потребителем.

Незапланированные сообщения включают такие элементы как исследования репортерами, сообщения групп защиты потребителей, отзыв продукта, слухи среди сотрудников компании и катастрофы.

Такая типология привносит в планирование коммуникациями корпорации более логическую структуру для разработки стратегий коммуникаций с акционерами, также, как и организационных систем, которые необходимы для осуществления стратегий.

Стоит отметить, что модель типологии сообщений предлагает новый структурный подход к коммуникациям корпорации, который может быть необходим для контроля или влияния на коммуникации в зависимости от типа сообщения. Хотя настоящая система работает довольно хорошо для получения доступа к информации для традиционных запланированных сообщений, в большинстве случаев никто не является ответственным за контроль или влияние на широкий набор подразумеваемых, поддерживаемых или незапланированных сообщений. Но все же, эти сообщения являются такими же важными одновременно в смысле стратегии, управления имиджем, и влияния, возможно даже более важными, чем запланированные сообщения.

Однако, необходим кто - либо ответственный за наблюдение за незапланированными или неожиданными коммуникациями, поскольку это область, которой во многих компаниях пренебрегают. Этот человек также будет ответственным за план коммуникаций применительно к условиям кризиса в организации, поскольку кризис может произойти в любом месте и по определению носит незапланированный характер.

Интеграция сообщений может происходить по - разному и модель ИМК - синергии различает три разных составляющих интеграции – последовательность, взаимодействие и миссия. В общих чертах, синергия означает, что различные сообщения, если они согласованы и последовательны, вносят вклад в коммуникацию с большим влиянием, чем любое из отдельных посланий может создать само.

Образ, который создает компания, при условии, что он является согласованным, содержит компоненты, говорящие об одном и том же. Без такого рода согласованности имидж неизбежно будет размытым.

Ценность синергии в теории ИМК состоит в том, что в совокупности сообщения оказывают большее влияние, чем каждое сообщение в отдельности (подход «одного голоса» в книгах А.П. Яковлева).

Более сложной интеграцией, чем подход «одного голоса», является коммуникация согласованного голоса, когда сообщения адресуются разным аудиториям. Хотя сообщения говорят о разных вещах для разных аудиторий, есть связь, которая сдерживает их вместе и привносит свой вклад в общий корпоративный или brand - имидж.

Сотрудники, например, чувствуют себя хорошо, когда они работают на компанию, которую они уважают. Таким же образом, инвесторы чувствуют себя лучше в смысле инвестиционных рисков, когда они думают, что есть определенный размер компании, который превысит объем ее окончательной прибыли. «Эта миссия, которая помещает стратегическую филантропию в сердцевину долгосрочного планирования компании, влияет на ее коммуникацию и деятельность по продвижению и проникает в ее корпоративную культуру.»

Стоит отметить, что процесс интегрирования коммуникаций должен вести к формированию единой коммуникационной стратегии и политики компании с созданием интегрированной структуры корпоративных коммуникаций, которая включала бы функциональные подразделения связей с общественностью, рекламы и маркетинга и специалистов по социологии, психологии, журналистике и других наук. И все специалисты должны стремиться к тому, чтобы работать в единстве, преодолевая издержки функциональной специализации. Специалист по PR в такой ситуации должен вносит вклад в развитие коммуникологиии. Он должен использовать управленческие, конструкторские и технологические знания и умения в коммуникативной деятельности, что должно способствовать улучшению его деятельности.

Список использованной литературы

1. Шадрина Л.Ю. Коммуникативные модели как элемент информационной системы современной организации // в сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 259 - 261.

2. Шадрина Л.Ю. Исследование особенности коммуникаций в организации как объекта технологизации // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. 2012. № 2. С. 73 - 76.

© А.Ю. Павлюк 2016

УДК 330

Панферова Ирина Николаевна
Студентка Факультета международных экономических отношений
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация
Научный руководитель к.э.н, доцент Нефедов М.Д.

ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Современная история человечества неразрывно связана с научно - техническим прогрессом и теми инвестициями, которые его обеспечивают. Вступление ведущих экономик мира в постиндустриальный этап развития в сочетании с информационной, экономической, экологической и иными проявлениями глобализации превратило инвестиции в инновации, в естественный и неотъемлемый аспект развития бизнеса. Традиционное представление о венчурном инвестировании связывает этот процесс с прямым вложением средств в уставный капитал той или иной компании, которое осуществляют специально созданные венчурные фонды, предоставляющие венчурный капитал.

В традиционном понимании венчурный капитал является чуть ли не единственным источником средств для частных компаний, обладающих каким - либо know - how, но не способных без помощи «бизнес ангела» превратить know - how в реальную прибыль.

В России венчурные фонды впервые появились в 1994 году по инициативе Европейского банка реконструкции и развития. На сегодняшний день число действующих на российском рынке венчурных фондов составляет 226. Средний объем венчурных инвестиций на одну сделку равен 1,5 млн. долл. США. При этом стоит отметить, что наибольший объем сделок за последние три года приходился на информационные технологии [4].

Несмотря на то, что ежегодно объем и число венчурных сделок в России увеличиваются, венчурный рынок РФ существенно уступает рынкам США, Великобритании, Германии и Китая. Во многом данное расхождение объясняется существенными недостатками и проблемами в развитии российской венчурной индустрии.

Во - первых, негативное влияние на венчурное инвестирование в России оказывает общее состояние, так называемого, инвестиционного климата.

Во - вторых, внешнеполитическая обстановка, которая в настоящее время привела к значительному сокращению уровня доверия к российским предприятиям со стороны внутренних и внешних источников венчурного капитала. Зарубежные инвесторы существенно сократили или даже свернули свою деятельность в России.

В - третьих, значительно сократились темпы прироста новых венчурных фондов. В прежние времена инвестиционные планы, как правило, формировались на длительный период, преимущественно на 5 - 7 лет. На сегодняшний день большинство фондов придерживаются краткосрочных стратегий и создаются на период времени, не превышающий 2 - 3 лет. Кроме того, существенно сокращается средний объем венчурной сделки на российском рынке. Например, средний объем такой сделки в 2015 году составлял 1,5 млн. долл. США, в то время как данный показатель в 2014 году был равен 3,3 млн. долл. США [4]. Таким образом, сокращение среднего объема венчурной сделки в России составило более 54 % за год.

В - четвертых, одной из ключевых проблем российского венчурного рынка является недостаточное предложение денег со стороны различных институциональных игроков, а также невысокий внутренний спрос со стороны реального сектора экономики на инновационную продукцию.

Проблемой для венчурного инвестирования в России также является несовершенство законодательства, регламентирующего вопросы, связанные с развитием инновационной деятельности. В России отсутствуют четкое определение и правовые акты, регулирующие деятельность венчурного фонда, также наблюдается проблема в области налогообложения. Кроме того, механизмы управления рисками при осуществлении венчурного инвестирования проработаны слабо.

В большинстве развитых стран, таких как США и Великобритания, венчурные фонды представляют собой ограниченные партнерства, позволяющие вкладчикам единожды выплачивать все налоги. В российском законодательстве существует понятие коммандитного товарищества, являющегося полноценным налогоплательщиком, которому необходимо выплачивать налог на прибыль, НДС, а также вести текущую налоговую отчетность. В результате чего происходит существенное снижение экономического эффекта деятельности венчурного фонда. Поэтому становится необходимым не только оказание финансовой поддержки, но и необходимое законодательное обеспечение.

В России также не предусмотрено предоставление льгот венчурным инвесторам. Более того, правительство не достаточно эффективно поддерживает инновационные проекты,

как, например, происходит в развитых странах, где существуют двухступенчатые системы грантов. Для того чтобы исключить данную проблему стоит ввести определенные налоговые льготы, которые связаны с акционерным инвестированием венчурных проектов.

Важным фактором, препятствующим развитию венчурного рынка, также служат личные особенности российского предпринимателя. Очень часто молодые инноваторы принимают решение отказаться от проекта, поскольку боятся «прогореть» и желают минимизировать риски. Согласно мировой практике, около 10 - 20 % венчурных проектов оказываются успешными [2]. Данное значение является одной из причин того, что иностранные венчурные инвесторы предпочитают вкладывать денежные средства в несколько проектов одновременно. По моему мнению, подобную стратегию стоит использовать и в России потому, что даже один успешный проект позволит покрыть убытки от неудачи остальных.

Негативным фактором, сказывающимся на венчурном инвестировании, является недоверие и информационная закрытость отрасли. Российский венчурный рынок не предоставляет полную и достаточную информацию инвесторам, малым и средним фирмам о деятельности венчурных фондов. Кроме того, российские научные учреждения довольно закрыты, а единая база об инвестиционных проектах не сформирована. Стоит отметить тот факт, что участники венчурного рынка обладают недостаточной информацией об историях успеха в России, что объясняет нежелание потенциальных инвесторов вкладывать денежные средства в российские проекты. Данная проблема преимущественно затрагивает бизнес - ангелов.

Одной из наиболее острых проблем, стоящих перед венчурными инвесторами в России, является недостаток финансирования российских проектов на самых ранних стадиях развития. В большинстве случаев, инвесторы предпочитают финансировать не зарождающие компании, а уже действующие и преимущественно находящиеся на этапе расширения. В то время как зарождающиеся компании, нуждающиеся в притоке капитала для дальнейшего функционирования, довольно часто остаются невидимыми для венчурных фондов.

Кроме того, неоднородность венчурного инвестирования в зависимости от региона или отрасли является одной из проблем венчурного рынка России. Ассиметричность венчурного финансирования выражается в преимущественной концентрации венчурного капитала в Центральном федеральном округе, что объясняется преобладанием финансовых центров и высокой степенью экономической активности. Данное утверждение свидетельствует о существовании диспропорции в распределении наиболее привлекательных для венчурных инвесторов объектов, что является существенной проблемой, поскольку в настоящее время основную роль в венчурном инвестировании должна играть не компания, а отдельный инвестиционный проект вне зависимости от географического положения.

Россия и ее экономика являются составными частями современного мира со всеми присущими ему проблемами и достижениями. Нельзя не заметить, что венчурное инвестирование сегодня используется во многих ведущих российских компаниях.

Некоторые компании традиционно выделяют инновационный сектор в отдельный бизнес, снижая тем самым риск влияния неудачи на весь бизнес. Но при финансировании инновационного развития не ждут инвестиций от каких - то фондов или «бизнес ангелов», а

вкладываются сами и вполне осознанно. Некоторым удается попасть в проекты РОСНАНО.

Стоит отметить то, что венчурное инвестирование сегодня это часть инвестиционного плана многих компаний, – реальный факт.

Список использованной литературы:

1. Анализ, оценка и финансирование инновационных проектов: Учебное пособие / ПроскуринВ.К., 2 - е изд., доп. и перераб. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 136 с.

2. Пути повышения эффективности венчурного финансирования инновационных проектов: Монография / Кузнецова М.В. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 102 с.

3. Царев, В. В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учеб. пособие для студентов вузов по специальностям 080105 «Финансы и кредит» и 090109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / В. В. Царев, А. А. Кантарович. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 572 с.

4. Официальный сайт Российской венчурной компании – http: // www.rvc.ru

© И.Н. Панферова, 2016

УДК 331.5.024.5

Пропп Оксана Викторовна
Ст. преподаватель ОмГТУ,
г. Омск, РФ

РОЛЬ МИНИСТЕРСТВА ТРУДА И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ПОЛИТИКЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Регулирование регионального рынка труда специалистов осуществляется посредством мероприятий, направленных на формирование спроса и предложения рабочей силы на рынке труда региона, а также реализацией программ государственной поддержки безработных. Регулирование спроса на специалистов предполагает действия государства на федеральном и региональном уровнях по стабилизации спроса на труд. Следует учитывать при этом, что изменения в структуре экономики региона приводят к изменениям потребностей в количественном и качественном составе специалистов, задействованных в экономике региона.

Министерства труда и социального развития регионов оказывают влияние на рынок труда специалистов, преследуя определенные цели и задачи.

Согласно Положения о Министерства труда и социального развития Омской области главными задачами Министерства провозглашаются:

1) осуществление деятельности в рамках основных направлений государственной политики;

2) разработка и проведение мероприятий по развитию социальной защиты населения;

3) формулировка предложений по улучшению законодательной основы в сфере труда и социальной защиты населения Омской области, а также осуществление контроля за его соблюдением в пределах своей компетенции;

4) проведение работы по внедрению современных информационных технологий в сфере труда и социальной защиты населения;

5) осуществление эффективной деятельности территориальных органов Министерства и государственных учреждений Омской области, функции учредителя которых осуществляет Министерство.

Структура Министерства труда и социального развития Омской области выглядит следующим образом (рис. 1).

Рис. 1. Структура Министерства труда и социального развития Омской области

К деятельности Министерства относится проведение мониторингов на территории региона с целью получения информации, необходимой для выработки грамотной политики на рынке труда.

Так, Министерство труда и социального развития Омской области осуществляет мониторинги потребностей в кадрах в целях обеспечения необходимыми специалистами экономики региона. В соответствии с утвержденными правилами, мониторинг проводится на всей территории Омской области путем осуществления наблюдения в виде анкетирования работодателей.

Мониторинг на территории Омской области проводился с периодом в пять лет. По результатам мониторинга было выявлено, что общая потребность предприятий Омской области в специалистах на 2013 - 2018 годы составила 102,4 тыс. человек, а перспективная потребность в рабочей силе на этот период составила 81,5 тыс. человек.

Результаты мониторинга позволяют осуществить мероприятия в рамках регулирования рынка труда на региональном уровне, способствуют развитию кадрового потенциала

рабочей силы региона с учетом согласования интересов всех участников социально - экономических процессов, происходящих на региональном рынке труда специалистов. Информация, получаемая в ходе проведения мониторинга необходима также для определения количества иностранной рабочей силы для работы в регионе, не нарушая при этом принцип приоритетности граждан России на занятие вакантных рабочих мест.

Очень важно для эффективной политики государственного регулирования регионального рынка труда специалистов осуществление взаимодействия службы занятости и Министерства труда и социального развития Омской области. В частности, проводятся ярмарки вакансий, информирование о сложившейся ситуации на рынке труда всех заинтересованных участников регионального рынка труда. Сведения, поступающие в службу занятости о численности безработных, вакансиях работодателей, спросе и предложении на региональном рынке труда аккумулируются и в Министерстве труда и социального развития, и на основе этих сведений составляются прогнозы в перспективной и текущих потребностях.

Выбор оптимальной формы государственного регулирования рынка труда и образования должно осуществляться исходя из особенностей конкретной ситуации и практической целесообразности. Определение проблем на существующих рынках позволяет выявить варианты их решения и более обоснованно определять степень государственного вмешательства (регулирования), что в итоге должно способствовать более эффективному функционированию регионального рынка труда и удовлетворению потребностей экономики региона в специалистах необходимой квалификации.

Список использованной литературы:

1. Министерство труда и социального развития Омской области: [Электронный ресурс]. URL: http: // www.omskmintrud.ru. (Дата обращения: 25.12.2016).

© О. В. Пропп, 2016

УДК 659.1

А.В. Проскуряков
студент 1 - ого курса магистратуры
Факультет информационных технологий и управления
Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ)
г. Новочеркасск, РФ
Н.И. Мирющенко
студент 1 - ого курса магистратуры
Институт фундаментального инженерного образования
Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ)
г. Новочеркасск, РФ

КАК СДЕЛАТЬ ТВОРЧЕСКИЕ КОНКУРСЫ ФОТОГРАФИЙ ЧЕСТНЫМИ

На сегодняшний день продвижения своего бизнеса с помощью социальных сетей набирает все большую популярность среди рекламщиков. Одной из успешных видов рекламы в социальных сетях, для российских предпринимателей, является реклама в

социальной сети «Вконтакте» [1,2]. Но помимо продвижения своего бизнеса, в социальной сети «Вконтакте» можно зарабатывать на рекламе в своей группе. Но чтобы начать заработок на рекламе, ваше сообщество должно иметь большую активность и огромный охват среди активных подписчиков. Создать такую активность и охват можно создать с помощью конкурса творческих фотографий, но и нужно следить, чтобы все конкурсы не участвовали в накрутке.

В связи с вышесказанным, целью представленной работы является способ создания честных конкурсов творческих фотографий в социальной чети «Вконтакте».

Для примера будет использовано сообщество «Фотобатл Белореченск». В данном сообществе проводятся конкурсы на определение красавицы месяца.

В течении некоторого времени в сообщество принимаю фотографии девушек, которые хотят принять участие в конкурсе, а после этого все фотографии разбиваю жребием, и они соревнуются за звание лучшей при помощи опросов подписчиков.

Для сравнения статистики было проведено два вида конкурса: по олимпийской системе и система отборочных групп.

Конкурс по олимпийской системе проводился в виде батла на выбывание от 1 / 16 финала до самого финала. Пример конкурса по олимпийской системе показан на рисунке 1.

Рисунок 1. Конкурс по олимпийской системе

Рисунок 2. Конкур по системе отборочных групп

Конкурс по системе отборочных групп проводился следующим образом: участницы конкурса делятся на равные группы, в каждом опросе выбывает девушка с наименьшим количеством голосов. Потом старые группы объединяются в новые. И так до последней участницы. Конкурс по системе отборочных групп показан на рисунке 2.

Конкурс по системе отборочных групп показал наилучший результат для повышения статистики и требовал меньше личного времени администраторов сообщества.

Главным условием участие в конкурсе было то, что нельзя пользоваться накруткой, и тут началась проблема честности.

Проблема заключалась в том, что на данный момент много сайтов, сервисов, которые предлагают услуги накрутки. Любой пользователь, даже в этом ничего не понимающий, может за деньги или за отработку заказать накрутку опроса. Со временем это и

происходило. В опросах была замечена накрутка, поначалу даже по правилам дисквалифицировали накрученных участниц. Но тут есть проблема с подставами. Любой мог воспользоваться накруткой, чтобы были дисквалифицированы конкурентки, хотя они не нарушали правил участия. Второй проблемой явилось то, что честной борьбе мешала агитация. На рисунке 3 показан пример агитации.

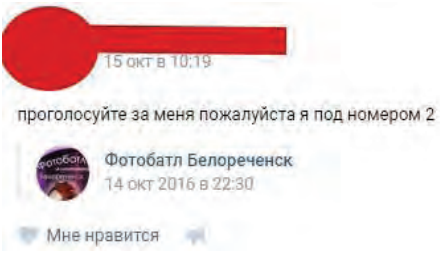


Рисунок 3. Пример агитации

Рисунок 4. Правило, которое запрещает агитации

Суть агитации заключалась в том, что участницы делали репосты с призывом проголосовать конкретно за себя. Также не стеснялись в личных сообщениях рассылать своим друзьям сообщения с просьбой проголосовать за себя. Эти агитации приводили к тому, что честные красавицы вылетали, потому что менее красивые активно агитировали за себя. А честные участницы конкурса либо снимались с конкурса или теряли интерес к участию в данных конкурсах из - за накрутки голосования других участниц.

Для того, чтобы решить эти проблемы можно перевести сообщество в закрытую группу и тем самым избавиться от накрутки и агитации, но это скажется на росте сообщества и будет сложнее заинтересовать подписчиков. Этот способ не подходит, так как суть данных конкурсов заключается в росте сообщества. Для того чтобы решить проблемы агитации и накруток и при это не потерять рост сообщества, можно поступить следующим образом: запретить агитацию и выбрать жюри, которые будут выбирать победительниц.

Запретить агитацию можно следующим образом: репосты опроса оставить разрешёнными, но нельзя оставлять приписки к ним типа "проголосуй за меня" как на стене, так и рассылать в личных сообщениях и призвать подписчиков сообщать, если они получают агитационный спам такого рода. Большое количество подписчиков сообщало анонимно о наличии агитации и участницы дисквалифицировались. Со временем участницы начали отказываться от агитации, чтобы не быть дисквалифицированной.

Но все равно запрета агитации мало, так как некоторые участницы агитировали и оставались незамеченными. И проблемы накрутки еще остались. Поэтому был внедрен совет жюри, которые выбирали победительницу финального этапа самостоятельно. Как только замечалась накрутка — результаты аннулировались, и жюри выбирало худшую / лучшую в опросе. Также если участница смогла незаслуженно дойти до финала путём агитации, то в финале она не могла ничего поделать с честным мнением жюри, которое без предвзятости выбирало лучшую.

Вот таким образом можно сделать честными конкурсы творческих фотографий. Борьба стала заметно честнее, но сообщество не потеряло в росте и активности. И со временем в нем можно публиковать рекламу и зарабатывать на нем деньги.

Список используемой литературы:

1. Проскуряков А.В., Мирющенко Н.И. Преимущества рекламы записей в новостной ленте над рекламными тизерами // Прорывные научные исследования как двигатель науки. – 2016. – С.132 - 137.
2. Проскуряков А.В., Мирющенко Н.И. Эффективность малобюджетных конкурсов в развитии сообщества в социальных сетях // Символ науки. – 2016. – С.143 - 145.

© А.В. Проскуряков, Н.И. Мирющенко, 2016

УДК 33

Проханова Светлана Сергеевна
Магистрантка СПБГЭУ,
г. Санкт - Петербург, РФ

«РОЛЬ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ»

Очевидным является необходимость наличия системы внутреннего контроля в любой финансовой организации, кредитные организации так же не являются исключением. Система внутреннего контроля как функциональная составляющая банковской системы обеспечивает финансовую устойчивость и стабильную работу организации. Наличие хорошо поставленной и организованной системы внутреннего контроля положительно влияет на развитие банка в долгосрочной перспективе. Одной из основных задач данной системы - проверка соответствия деятельности кредитной организации существующим в стране законам и нормативно - правовым актам. Так же система внутреннего контроля отвечает за сокращение рисков, избежание убытков, поддержание репутации банка в глазах клиентов.

Среди основных целей внутреннего контроля в литературе часто выделяются следующие:

- Цели в производственно - финансовой области. Сюда включаются проверки эффективности управления активами кредитной организации, механизмы оценки всевозможных непредвиденных убытков.
- Цели в информационной области. Данное направление касается достоверности отчетов, на основе которых принимаются стратегические решения. Отчетность составляется так же для целей акционеров.
- Комплаенс - цели затрагивают соблюдений банком положений существующего в стране законодательства, внутренней политике организации. Данная цель отвечает за репутацию банка.

Нормативно - правовым актом в Российской федерации, регулирующим систему внутреннего контроля в банковском секторе является ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (редакция 2016 года), говорится об общих требованиях о необходимости внутреннего контроля в кредитных организациях [3]. В последнее время в Центральном Банке данному вопросу уделяется особое внимание [4].

Всю процедуру внутреннего контроля можно разделить на ежедневный мониторинг и мониторинг, носящий непостоянный характер. Ежедневный контроль необходим для быстрого выявления недостатков и неточностей всей системы. Временный мониторинг чаще всего осуществляется внутренними аудиторами. Периодичность мониторинга различных видов операций банка должна определяться исходя из связанных с ними рисков [2].

Для минимизации всех видов риска в банковской деятельности необходимо обеспечить разработку положений, определяющих процедуру контроля, а также проверку их своевременного исполнения.

Основной задачей внутреннего аудита является выявление фактов несоответствия. Для обеспечения контроля за рисками в банковских организациях необходимо:

- обсуждение стратегий усовершенствования системы внутреннего контроля с вышестоящим руководством, своевременное внесение коррективов и дополнений при необходимости.
- своевременное рассмотрение заключений, сделанных сотрудниками аудиторской службы.
- периодическую проверку адекватности стратегии банка и лимитов на риски.

Аудиторские проверки в банке могут проводиться различными способами. Проверки могут быть как сплошными, когда проверяется весь массив информации, так и выборочными, когда определяется определенный процент информации от общего массива данных, который будет подлежать проверке. Способом осуществления проверки может являться проверка документации, фактическая проверка, проверка аналитическая [1].

Аналитическая проверка использует математические и статистические методы для выявления противоречий и неточностей в отчетности банка. Комбинированная проверка предполагает сочетание вышеприведенных методов.

Аудиторские доказательства могут быть получены путем выполнения следующих процедур инспектирования, наблюдения, подтверждения, пересчета. При сборе доказательств аудитор может применить как одну, так и несколько процедур.

При проверке документов может проверять как записи в бухгалтерском учете, так и проверить наличие первичного документа. При проверке документов необходимо проверить правильность заполнения реквизитов, подлинность подписей, наличие неуказанных исправлений, проверку правильности сумм в отчетных документах.

Зачастую проверка документации может осуществляться путем процедуры сканирования, когда бегло просматривается пачка документов.

Для эффективной системы внутреннего контроля необходимо наличие надежной, своевременной информации. Внутренний аудит занимается контролем информационных потоков, т.к. на стратегические решения может повлиять неадекватная или ненадежная информация.

Внутренний аудит так же является составляющей частью общего контроллинга, координируя действия всех подразделений банка и управляющих менеджеров. Данная функция отвечает за взвешенность и обоснованность решений, принимаемых руководством.

Список использованной литературы:

1. Внутренний аудит банка: регламентация и другие аспекты деятельности службы URL: http: // bankir.ru / publikacii / 20090925 / vnytrennii - aydit - banka - reglamentaciya - i - drygie - aspekti - deyatelnosti - slyjbi - chast - 4 - 2443454 (дата посещения 01.12.2016)
2. Роль внутреннего контроля в банках и его совершенствование URL: https: // e - koncept.ru / 2013 / 53233.htm (дата посещения 01.12.2016)
3. Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10.07.2002 N 86 - ФЗ (действующая редакция, 2016)
4. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395 - 1 - ФЗ "О банках и банковской деятельности"

© С. С. Проханова, 2016

УДК 33

Рахманова Хурма Бердымырадовна
Студент физико – математического факультета
Карачаево – Черкесский государственный университет имени У. Д. Алиева.
gylyjowa1994@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ БАНКА КАК КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОПЕРАЦИИ

В статье мы рассматриваем особенности банка как коммерческого предприятия и его операции. Коммерческий банк - это коммерческое предприятие, которое в условиях рынка строит свои взаимоотношения с партнерами как обычные рыночные, т. е. на основе прибыльности и рыска.

Ключевые слова: особенности банка.

Однако банк должен всегда соотносить прибыльность с соображениями безопасности и ликвидности. Банк, предоставивший слишком много ссуд или оказывающихся не в состоянии обеспечить ликвидность, необходимую в некоторых непредвиденных ситуациях, может оказаться неплатежеспособным.

Это связано с тем, что основополагающим принципом успешного функционирования любого коммерческого банка является его деятельность в пределах реально имеющихся ресурсов.

Однако важно не только количественное равенство ресурсов банка и его кредитных вложений, но и их совпадение по качественным характеристикам. Например, если в структуре вкладов преобладают краткосрочные депозиты до востребования, а банк осуществляет долгосрочное размещение средств, то ликвидность данного банка оказывается под угрозой. С точки зрения поддержания определенного уровня ликвидности банка, важно также при выдаче ссуд с высоким уровнем риска одновременно увеличивать долю собственных средств в общем объеме ресурсов и т. п.

Логично предположить, что банка не могут отдавать взаймы все имеющиеся у них деньги вкладчиков, поскольку последние имеют право отозвать свои деньги в любой момент. Однако банковский опыт показывает, что банка не только могут предоставить в кредит почти все средства на депозитах, но и удовлетворить требования своих вкладчиков. Тем не менее для обеспечения собственной безопасности банка должны оставить определенную фиксированную часть средств "незадействованной". Отношение между размером обязательных резервов, которые должна иметь коммерческие банки, и обязательствами по вкладом называется "нормой обязательных резервов". Эта норма устанавливается Центральным банком страны.

$$\text{норма банковского резерва} = \frac{\text{обязательные резервы коммерческого банка}}{\text{обязательства коммерческого банка по депозитом до востребования}} 100\ \%$$

В условиях рынка коммерческий банк является не только одним из видов коммерческих предприятий, но и выполняет важную роль финансового посредника в следующих областях:

- в области перераспределения временно свободных денежных средств юридических и физических лиц на основе срочности, платности и возвратности;
- при осуществлении платежей между хозяйствующими субъектами, когда особенно важна ответственность банков за своевременное и полное выполнение платежных поручений своих клиентов;
- при совершении операций с ценными бумагами, когда банк выступает в качестве инвестиционного брокера, инвестиционного консультанта, инвестиционного компании или фонда.

Операции банка

Традиционными операциями для банка являются: осуществление денежных расчетов, пассивные и активные операции. Денежные расчеты в рамках национальной экономики могут иметь на наличную и безналичную форму. При безналичной форме расчетов проводятся записи по счетам в банках, когда деньги списывается со счета плательщика и зачисляются на счет получателя. Естественно, что широкому распространению такой формы денежных расчетов может способствовать только разветвленная сеть банков. Государство обычно заинтересовано в организации и развитии безналичной формы расчетов, поскольку последняя приводить к существенной экономии издержек обращения и облегчает изучение и регулирование макроэкономических процессов.

Расчетные счета открывается всеми фирмами, независимо от формы организационно - правовой деятельности, действующими на принципах коммерческого расчета и имеющими статус юридического лица.

Текущие счета открываются обычно организациями и учреждениям, не занимающимся коммерческой деятельностью, либо нехозрасчетным подразделениям фирмы.

Депозитные счета открывается для хранения в течение определенного времени части средств предприятия.

Валютные счета служат базой для проведения безналичных расчетов в различно форме.

Традиционно банк рассматривается как учреждение, которое принимает вклады и выдает ссуды. Эти операции относятся либо к пассивным, либо к активным.

Пассивные операции банка

Пассивные операции банка - это операции по мобилизации средств. Средства, полученные в результате пассивных операций, являются основой дальнейшей банковской деятельности. Активные операции банков - это операции по размещению средств.

Результатом проведения пассивных операций банка является формирование банковских ресурсов, которые отражаются в пассиве баланса банка. Источниками банковских ресурсов могут быть собственные, заемные и привлеченные средства. Основным источником формирования банковских ресурсов являются вклады клиентов (привлеченные средства).

Вклады клиентов или депозиты могут быть: бессрочные (до востребования), срочные (обязательства, имеющие определенный срок), условные (средства могут быть изъяты при наступлении заранее оговоренных условий).

Средства, хранящиеся на счетах до востребования, предназначаются для осуществления текущих платежей. По этим счетам банки выплачивают или крайне низкие проценты, или не выплачивают проценты вообще. Это связано с тем, что депозиты до востребования практически не оставляют банкам возможности рефинансирования средств и использования их в течение длительного времени, а также с тем, что банки берут на себя работу по ведению расчетно - кассового обслуживания клиентов.

Другой вид депозита - срочные вклады, т. е. привлекаемые банком на определенный срок. По этим вкладам выплачиваются более высокие проценты, зависящие от срока вклада, поскольку банки могут более длительное время распоряжаться средствами вкладчика и имеют возможность реинвестировать их. Чаще всего на срочные вклады помещаются средства целевого назначения, например суммы, предназначенные для покупки оборудования через шесть месяцев.

Промежуточное положение между срочными и бессрочными депозитами занимает сберегательный вклад, открываемый с целью накопления или сохранения денежных сбережений.

Литература:

1. В. Д. Камаева , Экономическая теория , 2001 г.
2. Н. Г. Антонов, М. А. Пессель, Денежное обращение, кредит и банки, 1995 г.
3. Е. Ф. Жукова, Банки и банковские операции, 1997 г.
4. Л. Н. Красанивой, Международные валютно - финансовые отношения, 1998 г.
5. Дж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, 1978 г.

© Х.Б. Рахманова, 2016

УДК 33

Рахманова Хурма Бердымырадовна
Студент физико – математического факультета
Карачаево – Черкесский государственный
университет имени У. Д. Алиева.
gylyjowa1994@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ПРИБЫЛИ

В статье мы рассматриваем экономическая природа прибыли. Важнейшей категорий рыночной экономики является прибыль.

Ключевые слова: прибыль

Прибыль, точнее, ее максимизация выступает непосредственной целью производства в любой отрасли национальной экономики. Однако отметим, что в странах с развитий

экономикой существует значительное количество так называемых "бесприбыльных организаций". Несмотря на то, что прибыль играет основополагающую роль в рыночной экономике и что эта категория является объектом экономической теории не одно столетие, до сих пор не смолкают жаркие дебаты о ее сущности и формах. В многочисленных учебниках "Экономикс", в научных книгах и статьях категория "прибыль" неразрывно связывается с категориями дохода, капитала, процента, его ставки, воздержания, ожидания и многими другими. Подчас различные трактовки прибыли и ее источников, факторов даются в книгах, вышедших в том году, авторами которых является ученые, преподающие в одном и том же учеьном заведении.

В главе, посвященной, были дана количественная трактовка прибыли. Прибыль равна общей выручке минус совокупные издержки. В последние включались заработная плата, арендная плата, затраты на материалы, топливо, оплата предпринимателей, амортизация, проценты по ссудам, налоги, резервы т. д. Так определяется величина прибыли практически во всех странах с рыночной экономикой. Примерно так же определялась прибыль и в отождествлять категорию прибыли и характер ее использования именно с капиталистическим строем.

Трактовка прибыли в "Капитале"

Остановимся вначале на марксистской трактовке прибыли. К. Маркс в "Капитале" сделал попытку определить прибыль как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость. Источником прибавочной стоимости автор "Капитала" полагал эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По Марксу, это внешняя форма проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. Таким образом, эксплуатация - это главное, что лежит в самой основе марксисткой трактовки прибыли. Отношение "Капиталист - наемный рабочий" - основное отношение капиталистического общества, то отношение, которое в первую очередь следовало уничтожить социалистической революции. С такой трактовкой прибыли согласиться невозможно по следующим основным причинам.

1. Неправомерно связывать эксплуатацию с частной собственностью и рынком, что сделал Маркс и что делали совсем еще недавно многие ученые - экономисты в социалистических странах. Мировой опыт свидетельствует, что главным, решающим фактором выступает не сама собственность, а характер, условия ее функционирования, соотношения собственности и управления. Доказательством последнего служит опыт стран с рыночной экономикой.

2. Если эксплуатация - это присвоение продукта неоплаченного труда и атрибут капитализма, то капитализм охватывает почти всю историю человеческой цивилизации. Поэтому невозможно считать эксплуатацию внутренне присущей капитализму.

3. Исключительно важно видеть не только сам факт отчуждения продукта неоплаченного труда, его количество, но и то, как, в чьих интересах используется отчужденный продукт. В качестве подтверждения этого можно привлечь опыт Швеции, где имеет место отчуждение продукта наемного труда не только фирмами, если понимать этот процесс в трактовке традиционной политический экономии, но государством в форме налогового обложения. Но хорошо известно, что в Швеции один из самых высоких в Европе уровень налоговых ставок. Одновременно в Швеции один из самых высоких в мире уровень жизни населения, в том числе и наемных работников. Нельзя не отметить, что

высокий уровень эксплуатации имел место СССР, руководители которого заявляли на весь мир о создании развитого социализма, об уничтожении в странах социализма эксплуатации и всего, что с ней связано. Весьма весомая часть отчуждаемого у работников продукта их труда направлялась на цели, ничего общего с их благосостоянием не имеющие. Достаточно вспомнить огромные затраты на ведение холодной войны, милитаризацию национального хозяйства Советского Союза, курс на преимущественное развитие производства средств производства и т. д.

4. Одна из основ трактовки эксплуатации Марксом - трудовая теория стоимости. Как показало развитие экономической теории, Марксу не удалось доказать, что такое общественно необходимое время для воспроизводства рабочего и его семьи, и, следовательно, недоказанным остается его положение о прибавочном времени.

Прибыль - доход, плата

Современная экономическая мысль рассматривается прибыль как доход от использования факторов производства, т.е. труда, земли и капитала.

Отрицая прибыль как результат эксплуатации, присвоения неоплаченного наемного труда, можно выделить следующие, имеющие хождение в учебный литературе определения прибыли: во - первых, это плата за услуги предпринимательской деятельности; во - вторых, это плата за новаторство, за талант в управлении формой; в третьих, это плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности. Риск может быть связан с выбором того или иного управленческого, научно - технического или социального решения, с тем или иным вариантом природно - климатических условий. Риск может быть связан и с непредсказуемыми обстоятельствами - стихийные бедствия, межнациональные и межгосударственные конфликты и т. п. Результаты риска могут кардинально различаться - большая прибыль и, наоборот, ее уменьшение или даже разорение фирмы. В настоящие время разработана теория риска, с помощью которой можно рассчитать степень риска, особенно финансового. В - четвертых, это так называемая “монопольная прибыль”. Она возникает при монопольном положении производителя (продавца) на рынке или при естественной монополии. Монопольная прибыль по большой части неустойчива.

Величина прибыли

Для фирмы большое значение имеет размер прибыли. Чтобы судить о размерах прибыли, необходимо договорится о способах ее измерения. абсолютная величина прибыли безотносительно к обороту или величине активов фирмы ничего не говорит. Так, годовая прибыль в 1 млрд. долл. Для фирмы с капиталом в 10млрд. долл. - это весьма неплохо, но ничтожно мало для фирмы с капиталом в 1000 млрд. Поэтому величину прибыли за год сопоставляют или с годовым оборотом фирмы, или с ее капиталом. Анализ статических данных показывает, что динамика прибылей ведущих корпораций ведущих индустриальных стран мира весьма неустойчива, и здесь трудно выделить какою - то единую закономерность. Приводимая ниже табл. 1 содержит данные о прибыльности ряда ведущих акционерных компаний мира. Из данных табл. 1 следует, что в отдельные периоды фирмы терпят убытки, и весьма значительные, что, однако, не означает их банкротства. В числе фирм, потерпевших убытки в 1993г., мы находим такие всемирно известные колоссы, как “Дженерал моторс” и “Форд мотор”, продукция которых пользуется всеобщим признанием. Убыточность свидетельствует, что их руководители, и

прежде всего маркетинговые службы, недостаточно учитывают потребности рынка. Другим фактором, повлекшим убытки, является конверсия военной промышленности США: предприятия этих фирм выпускали значительное количество военной техники.

Прибыли крупнейших компаний мира (выборочно, на июль 1995 г)

Компания	Объем реализации, $	Чистая прибыль, $	Активы, $	Прибыль на акционерный капитал, %
“Даймлер - Бенц”	62276	1123	44953	14,6
“Сименс”	43928	1121	41793	13,7
Немецкий банк	…	910	294671	…
Унилевер	42189	2091	23987	34,0
ЭККСОН	115000	5600	877560	13,3
“Филип Моррис”	56500	3930	47380	32,7
“Кока - Кола”	11570	1620	10222	38,1
ИБМ	68400	- 560	92470	Убыток
“Дюпон”	38700	1730	36110	9,8
“Дженерал моторс”	105000	- 4990	184300	Убыток
“Форд мотор”	88300	- 2260	174400	…
“Мак - Дональд”	6695	860	10667	21,6

Хрестоматийным является пример с деятельностью фирм “Крайслер”, которую буквально со дна морского вытащил выдающийся менеджер США Ли Якокка. Среди данных таблицы обращают на себя внимание успехи фирм “Унивелер”, вложения капиталов в которые, пожалуй, самый надежный способ сохранения и приумножения богатства, а также “Филип Моррис” и “Мак - Дональд”, выпускающих продукцию для населения (последняя, как известно, успешно завоевывает российский рынок).

Литертура:

1. В. Д. Камаева, Экономическая теория, 2001 г.
2. Э. Долан, Д. Линдсей, Рынок: микроэкономическая модель, 1992 г.
3. П. Хейне, Экономический образ мышления, 1991 г.

© Х.Б. Рахманова, 2016

УДК 339.138

Романенко Алена Михайловна
студентка 3 курса экон. факультета КубГУ
г. Краснодар, РФ
E - mail: alenochka _ romanenko96@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСА ПРИ РАБОТЕ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Комплекс маркетинга (или маркетинг - микс) представляет собой определенный набор инструментов (объектов, процессов и функций), осуществляя манипуляции над которыми, маркетологи пытаются удовлетворить желание клиентов наилучшим образом. Данный

термин в 1953 году предложил Нил Борден, а в 1960 году Джерри Маккарти сформулировал удобную и простую для запоминания классификацию элементов маркетинга, которая объединила 4 важнейших элемента, оказывающих непосредственное влияние на спрос, и назвал ее «4P» (рисунок 1). Это стало настоящей революцией для маркетинга того времени [1].

Рисунок 1 - Базовая модель «маркетинг - микс 4P».

На сегодняшний день классическую модель часто расширяют, добавляя второстепенные элементы: people, process и physical evidence, так появились модели «5P» и «7P» (рисунок 2)).

Рисунок 2 - Расширенная модель «маркетинг - микс 7P».

Международный маркетинг — маркетинг товаров и услуг на рынках стран, отличных от страны - производителя. Структура задач, которые решаются в рамках международного маркетинга, аналогична структуре задач обычного маркетинга, и строится на базе маркетингового комплекса[3].

Первоначально необходимо выбрать рынок, составить список возможных зарубежных рынков, затем определить и отобрать наиболее приоритетные. Предполагаемых кандидатов можно распределить по нескольким критериям (например: размер рынка, динамика роста, издержки по ведению бизнеса, конкурентные преимущества и так далее).

Затем компании, выступающей на одном или нескольких зарубежных рынках, нужно принять решение, будет ли она адаптировать свой комплекс маркетинга к местным условиям. Есть компании, которые повсеместно используют стандартизованный комплекс маркетинга (что приносит более низкий уровень издержек)[2].

Существует 5 стратегий адаптации товара (Product) к зарубежному рынку (таблица 1).

Ценообразование (Price) на международном рынке представляется более сложным, чем на национальном, в силу следующих причин[4]:

- различна степень государственного вмешательства в экономику;
- разнообразнее рынки;
- цены при экспортировании продукции возрастают;
- существуют расхождения в практике установления фиксированных и изменяющихся цен;
- имеются различия в стратегиях ведения конкурентной борьбы на международной арене.

Таблица 1 – Стратегии адаптации товара к зарубежному рынку.

Стратегия адаптации товара	Содержание
Распространение в неизменном виде	При выпуске товара в него не вносятся никакие изменения. Привлекателен, поскольку не требует дополнительных затрат на НИОКР, переоснащения производства.
Приспособление товара	Предполагает внесение изменений в соответствии с местными условиями и предпочтениями.
Изобретение новинки	Предполагает создание чего - либо совсем нового.
Регрессивное изобретение	Предполагает возобновление выпуска товара в его ранее существовавших формах, которые хорошо приспособлены для удовлетворения нужд той или иной страны.
Прогрессивное изобретение	Предполагает создание совершенно нового товара для удовлетворения нужды, существующей в другой стране. Кажется дорогостоящим, но может принести большую прибыль в будущем.

Методы распространения (Place) также имеют особенности, так компания, выступающая на внешнем рынке, должна комплексно рассматривать проблемы доведения своих товаров до конечных потребителей. Принято выделять 3 основных связующих звена между продавцом и конечным покупателем (рисунок 3).

Рисунок 3 – Связующее звено между продавцом и конечным покупателем.

Методы стимулирования (Promotion) на внешнем рынке можно классифицировать как метод PUSH (толкать) в случае совершенствования способов торговли или как метод PULL (тянуть) в случае интенсивного влияния на спрос через средства массовой информации. Многие компании в ходе своей деятельности сочетают оба метода, поэтому компания должна определять для каждой страны и продукта в отдельности общую смету расходов, а также затраты на подобные мероприятия. Как правило, чем более жестко контролируется система распределения, тем вероятнее, что компании следует прибегнуть к стратегии улучшения способов торговли (PUSH), поскольку для привлечения агентов по продаже потребуется затратить намного больше усилий [1].

Еще одной особенностью является организационное обеспечение комплекса международного маркетинга, которое может осуществляться тремя способами. Многие сначала создают у себя отдел по ВЭД, затем международный филиал и, в конце концов, превращаются в ТНК. Рассмотрим каждый подробнее.

Часто компании приступают к международному маркетингу, начиная просто отгружать собственные товары за границу. Если спрос на внешнем рынке становится выше, то создается отдел по внешнеэкономической деятельности, расширяемый по мере дальнейшего увеличения ВЭД.

Другие компании могут быть вовлечены в деятельность сразу на нескольких международных рынках и в нескольких совместных предприятиях, чтобы успешно контролировать всю эту международную деятельность предприятие в конечном итоге создает международный филиал или специальную дочернюю компанию.

Некоторые компании перерастают масштабы деятельности на уровне международного филиала и становятся многонациональными организациями. Руководство формируется за счет представителей из многих стран, комплектующие детали и вспомогательные материалы закупаются там, где они дешевле, а капиталовложения осуществляются там, где возможна большая отдача [4].

Можно сделать такой вывод: для любой компании, которая имеет желание включиться в МЭО, первостепенной задачей становится обеспечение успешного выхода на внешний рынок, для чего необходимо обращаться к международному маркетингу. На современном этапе развития разработка эффективных форм и стратегий выхода предприятия на внешние рынки снижает потенциальные риски и повышает вероятность успеха компании.

Список использованной литературы:

1. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. 12 - е изд. СПб.: Питер. 2012. 816 с.

2. Котляров И.Д. Комплекс маркетинга: попытка критического анализа // Журнал «Современные исследования социальных проблем». 2012. № 4. С. 9 - 17.

3. Doyle P. Marketing Managment and Strategy. Harlow, Essex: Pearson Education Ltd., 2002. 228 p.

4. http: // center - yf.ru / data / Marketologu / Kompleks - marketinga.php#3

© А.М. Романенко, 2016

УДК 796.5

Л.И. Саидова
Старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
г. Грозный, Российская Федерация

КУЛЬТУРНО - ИСТОРИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ВИДА ТУРИЗМА В МИРЕ

Туризм является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамичных отраслей экономики. В сфере туризма занято свыше 250 млн. человек, т.е. каждый десятый работник в мире. На его долю приходится 7 % общего объема инвестиций, 11 % мировых потребительских расходов, 5 % всех налоговых поступлений и треть мировой торговли услугами. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые секторы хозяйства, как транспорт и связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и многие другие, выступая катализатором социально - экономического развития. По прогнозам специалистов XXI век станет веком туризма. Анализ современного состояния рынка туристских товаров и услуг, перспектив его развития и вклада туризма в мировую и национальную экономику чрезвычайно важен. Однако, прежде чем погружаться в текущие проблемы туристского бизнеса, целесообразно раскрыть содержание понятия «туризм» [1,2].

Культурно - исторический туризм - возможность ознакомления с историей, культурой и традицией другого народа, участие в событиях культурной жизни. Независимо от тематики тура, все культурно - исторические программы способствуют расширению познания и словом и непосредственной демонстрацией уникальных памятников другой культуры. Это постижение самих себя через прикосновение к существующим ныне памятникам как минувших эпох, так и современности. Это возможность соприкоснуться с традициями и обычаями народов мира, их культурой и обычаями.

Познавательный туризм включает в себя поездки с целью ознакомления с природными, историко - культурными достопримечательностями, музеями, театрами, общественным строем, жизнью и традициями народов в посещаемой стране. В основе этого вида туризма лежит богатая экскурсионная программа. Познавательные цели могут сочетаться с целью отдыха.

Памятники истории, культуры и природы являются национальным достоянием страны. Освоение территории для туристских целей требует бережного подхода по принципу: «Сохрани - восстанови - не навреди».

Многие регионы богаты такими уникальными историческими территориями, как древние города, усадебные и дворцово - парковые ансамбли, комплексы культовой архитектуры, исторические постройки, историко - культурные памятники и др. Они не должны оставаться застывшими образованиями. При организации уникальных территорий следует сочетать традиционные формы деятельности, исторически сформировавшие эти территории, с инновационными видами, к числу которых относится и туризм. Причем новые виды деятельности должны дополнять, а не подавлять сложившиеся хозяйственные, социокультурные и природные процессы.

Туризм наследия (культурно - исторический) обусловлен выраженным интересом туристов к истории и общечеловеческим культурным ценностям. Такой интерес достаточно сильно связан с образовательным уровнем и культурным капиталом туриста, позволяет ему развивать свои идентификационные признаки представителя «культурного» класса.

Туризм наследия, особенно, в своих типичных формах, включая обзорно - ознакомительный туризм, с ярко выраженной базой на ресурсах исторического наследия и экскурсионной формализованной формой познавательной деятельности туриста, имеет определенные проблемы в развитии, которые следует учитывать дестинациям, в которых он является доминирующим.

Историко–архитектурные - это архитектурные ансамбли и комплексы, исторические центры, кварталы, площади, улицы, остатки древней планировки и застройки городов и других населенных пунктов, сооружения гражданской, промышленной, военной, культовой архитектуры, народного зодчества, а также связанные с ними произведения монументального, изобразительного, декоративно - прикладного, садово - паркового искусства, пригородные ландшафты [2,3].

Список литературы:

1. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: Справочник. - М.: Финансы и статистика, 2003.

2. Квартальнов В.А. «Теория и практика туризма» . – М. : Финансы и статистика, 2003.

3. Саидова Л.И. Развитие туризма и его влияние на социально - экономическую ситуацию регионов. В сборнике: Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей победителей III Международной научно - практической конференции. Пенза, 2016. С. 110 - 112.

4. Саидова Л.И. Состояние и перспективы развития туристической индустрии в России. В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей победителей III Международной научно - практической конференции. Пенза, 2016. С. 147 - 149.

© Л.И. Саидова, 2016

УДК 796.5

Л.И. Саидова
Старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
г. Грозный, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА КАК РЕКРЕАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В связи с ухудшением состояния окружающей среды во всех сферах мирового хозяйства идет поиск альтернативных направлений использования природных ресурсов. Главная их

отличительная черта - снижение ущерба природной среде в соответствии с концепцией устойчивого развития.

По прогнозам экспертов Всемирной туристской организации в ближайшем будущем темпы его роста будут по - прежнему высоки, а приносимые доходы внесут значительный вклад в развитие экономик многих стран мира, особенно развивающихся. Это позволит стимулировать социально - экономический рост в отсталых регионах. Большие надежды возлагаются на экотуризм в реализации концепций устойчивого развития туризма и путешествий. Рациональное использование природных и культурно - исторических туристских ресурсов позволит избежать многих негативных последствий массового туризма.

Обычно "мягкий" туризм противопоставляется "жестокому", главной целью которого является максимизация прибыли, в то время как для "мягкого" туризма приоритетны не только успешный бизнес, но и забота о культурном благополучии туристских регионов, щадящем использовании и воспроизводстве их ресурсов, минимизации ущерба окружающей среде. Следует, однако, иметь в виду, что нередко под "мягким" туризмом подразумевают туризм "спартанского" типа в условиях максимально тесного контакта с дикой природой.

Негативное воздействие туризма на природу и его социальные недостатки представляют собой одну из главных причин формирования особого направления в туризме - экологического туризма. Экологический туризм - это вид рекреационной деятельности, осуществляемый в природно - антропогенных ландшафтах с целью более глубокого понимания взаимодействия между природной, социальной и культурной средой, он должен быть устойчивым, не нарушающим целостности экосистем, при этом делающим охрану природных и культурных ресурсов выгодной для местных жителей и имеющий положительные экономические результаты на задействованной территории.

Экологический туризм в отличии от массового имеет более бережное отношение к природе , экологический туризм можно назвать "мягким" видом туризма.

Базовыми принципами экологического туризма являются: сохранение биологического разнообразия рекреационных природных территорий; повышение уровня экономической устойчивости регионов, вовлеченных в сферу экологического туризма; повышение экологической культуры участников экотуристской деятельности; сохранение этнографического статуса рекреационной территории[1].

Экологический туризм сегодня можно рассматривать как начало формирования въездного природно - ориентированного туризма в России. Экотуристы - наименее притязательная часть туристского потока, любители неизведанных территорий, не предъявляющие высоких требований к туристскому сервису, который в России только начинает развиваться.

Экономические и социальные выгоды, которые получает от экологического туризма весь мир, огромны. Это и повышение экономической устойчивости территорий, вовлеченных в рекреационное пользование путем создания новых рабочих мест, и привлечение в сферу обслуживания местного населения, повышение его жизненного уровня и снижение уровня социальной напряженности и т.д. Социальные последствия развития экологического туризма, особенно в сельских регионах России, могут быть чрезвычайно значимы: возвращение на «малую родину» городских жителей, выросших в деревнях и селах и

покинувших их из - за безработицы, оживление практически обезлюдевших сел, возрождение народных промыслов в случае создания рынка сбыта продукции и др.

Решающую роль в становлении экологического туризма в регионах России могут сыграть ООПТ, имеющие уникальную организованную территорию, грамотный научный и административный персонал, опыт охраны и восстановления природы, зарубежные связи и контакты, возможность обеспечить безопасность туристов. Ограниченный туристский поток на первых этапах развития туризма не может нанести ощутимого ущерба природе ООПТ. В то же время при грамотной ценовой политике туризм способен помочь в финансировании и в сохранении природы. Финансовые дотации от туризма помогут сохранить профессиональные кадры, обеспечить сохранность территории от бесхозяйственной деятельности и браконьерства, повысить статус охраняемых природных территорий в региональных управленческих структурах и в «глазах» местного населения, обеспечить достойную жизнь сотрудникам [1,3].

Часто под экотуризмом понимают другие виды природо ориентированного туризма. Все они взаимосвязаны, но различны по своей сути. Природный туризм - подразумевает любые виды туризма, которые непосредственно зависят от использования природных ресурсов в их относительно неизмененном состоянии, включая ландшафты, рельеф, воды, растительность и диких животных. Природный туризм - это не концепция, а конкретные виды туризма, воздействие которых может быть различным. Нередко экотуризм связывают с приключенческим туризмом. Однако экологический туризм не всегда подразумевает приключенческий компонент. С другой стороны, далеко не все приключенческие туры соответствуют экологическим критериям, особенно в аспекте устойчивого использования ресурсов. Зеленый сельский туризм, или агротуризм, - отдых в сельской местности (в деревнях, на хуторах, в удобных крестьянских домах). Туристы некоторое время ведут сельский образ жизни среди природы, знакомятся с ценностями народной культуры, прикладного искусства, с национальными песнями и танцами, местными обычаями, принимают участие в традиционном сельском труде, народных праздниках и фестивалях. Более широким понятием является устойчивый туризм, который отвечает потребностям как туристов, посещающих туристические центры, так и населения последних; кроме того, он предполагает обеспечение и оптимизацию перспектив будущего развития. Ресурсы используются таким образом, чтобы удовлетворить экономические, социальные и эстетические потребности, но при этом сохранить культурную уникальность, важнейшие экологические особенности, многообразие биологических видов [2,4].

Список литературы:

1. Дмитрук, О.Ю. Экологический туризм. Современные концепции менеджмента и маркетинга. - М.: Алтерпрес, 2004. - 192 с.

2. Кекушев, В.П. Основы менеджмента экологического туризма. - М.: Издательство МНЭПУ, 2001. - 60 с.

3. Саидова Л.И. Состояние и перспективы развития туристической индустрии в России. В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей победителей III Международной научно - практической конференции. Пенза, 2016. С. 147 - 149.

4. Саидова Л.И. Ресурсный потенциал рекреационного комплекса Северо - Кавказского экономического района и перспективы его освоения. В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки сборник статей международной научно - практической конференции : в 4 ч.. Уфа, 2016. С. 150 - 151.

© Л.И. Саидова, 2016

УДК 336.2

Сайдулаев Дени Доккаевич
Кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Налоги и налогообложение»
Института экономики и финансов
Чеченского государственного университета
Россия, Чеченская Республика, г.Грозный
E - mail: sdeni@yandex.ru

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ НДС В ДОХОДАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Налоговые доходы федерального бюджета играют определяющую роль в формировании его расходных статей, в разрезе каждого отдельно взятого временного интервала. К таким налогам относят сборы, установленные НК РФ, которые взимаются на обязательной основе по всей территории страны. Налоговые доходы бюджета, аналогично многим экономическим показателям, подлежат планированию в краткосрочном и долгосрочном периодах. После составления таких плановых прогнозов формируется примерный бюджет в его расходной части.

Уровень такого показателя как налоговые доходы федерального бюджета ежегодно обсуждается и ратифицируется правительством РФ. В бюджет федерального уровня зачисляются налоговые сборы в соответствии с нормативами, определенными на законодательной основе. Как правило, львиную долю таких поступлений составляют субсидии, которые в установленном размере передаются в федеральную казну. Этот принцип налогообложения лежит в основе налоговой политики подавляющего количества развитых стран.

Как показывает практика, такая система является действенной и имеет одобрительные отзывы, особенно в тех случаях, когда размер субсидий устанавливается индивидуально для каждого региона, исходя из уровня его финансово - экономического развития. Такой подход позволяет относительно легко дышать зарождающемуся бизнесу и способствует его дальнейшему развитию. В бюджеты каждого отдельно взятого субъекта РФ налоги федерального уровня зачисляются по действующим нормативам, которые устанавливаются федеральным законом о бюджете. Налоговые доходы федерального бюджета зависят от размера налоговых ставок устанавливаемых субъектам федерации.

К основным налогам, призванным пополнять государственную казну можно отнести: акцизы на продукцию спиртосодержащую и табачную, налог на прибыль организаций, акцизы на топливо для автомобилей, налог на добавленную стоимость и многие другие. Этот перечень можно продолжать довольно долго, что не добавляет оптимизма плательщикам этих налогов. Потребность государственного института в налогах имеет

естественных характер, поскольку любое социальное или экономическое образование должно чем - то кормиться и налоговые сборы призваны заполнить этот пробел.

Подробнее остановимся на доходной части федерального бюджета. Согласно данным Росстата, данным Министерства Финансов РФ, а также данным Федерального казначейства структура доходов федерального бюджета РФ представлена следующими составными элементами:

1)доходы от внешнеэкономической деятельности;

2)налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами;

3)налоги на товары, ввозимые на территорию РФ;

4)налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ;

5)доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности;

6)прочие доходы.

Налог на добавленную стоимость входит в первую группу доходов федерального бюджета и является одним из решающих налогов во всей системе налогообложения России. В консолидированном бюджете РФ поступления от НДС уступают только налогу на прибыль и составляют около четверти всех доходов. В то же время в федеральном бюджете РФ налог на добавленную стоимость стоит на первом месте, превосходя по размеру все налоговые доходы.

Рассмотрев порядок обложения налогом на добавленную стоимость, который законодательно установлен на территории Российской Федерации, проиллюстрируем, каким образом он отражается на реализации фискальной функции НДС. Для этого рассмотрим структуру доходов федерального бюджета за 2015 год.

Таблица 1

Доходы федерального бюджета России 2015 и их структура [3]

Статья доходов	трлн. руб.	Доля, %
НДПИ (нефть и газ)	2,34	16,51
НДПИ (прочее)	0,02	0,14
Таможенные пошлины (нефть и газ)	3,58	25,26
Таможенные пошлины (прочее)	0,71	5,01
НДС	5,00	35,29
Акцизы	0,85	6,00
Налог на прибыль	0,47	3,32
Прочее	1,20	8,47
Всего	14,17	

Таблица 2

Исполнение федерального бюджета (млрд. руб) [4]

	2012	2013	2014	2015
Доходы, всего	12 855,5	13 019,9	14 496,9	13 659,2
Нефтегазовые доходы	6 453,2	6 534,0	7 433,8	5 862,7
Ненефтегазовые доходы	6 402,4	6 485,9	7 063,1	7 796,6
Связанные с внутренним производством	2 603,8	2 681,5	3 113,6	3 467,6

НДС (внутрений)	1 886,1	1 868,2	2 181,4	2 448,3
Акцизы	341,9	461,0	520,8	527,9
Налог на прибыль	375,8	352,2	411,3	491,4
Связанные с импортом	2 445,8	2 418,0	2 474,3	2 404,4
НДС на ввозимые товары	1 659,7	1 670,8	1 750,2	1 785,2
Акцизы на ввозимые товары	53,4	63,4	71,6	54,0
Ввозные пошлины	732,8	683,8	652,5	565,2
Прочие	1 352,7	1 386,4	1 475,2	1 924,6

Согласно данным размещенным таблице 1, заметно, что в поступления НДС в федеральный бюджет уменьшаются. Снижение роста поступлений этого налога можно объяснить уменьшением выручки из - за падения цен на нефть, изменения в порядке амортизации, и в целом ухудшением экономической ситуации в стране. Но тем не менее исходя из структуры доходов федерального бюджета, мы можем наблюдать что в целом НДС, составляет порядка 26,99 % от общей суммы доходов (Учитывая Налог на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации), что еще раз подтверждает, что НДС находиться на второй позиции доходов.

Из выше сказанного следует, что НДС носит важную фискальную функцию, т.е. входит в состав денежного потока государства, при этом он является одним из основных источников дохода бюджетов, принося в него значительную долю. К тому же НДС участвует в механизме ценообразования, отсюда следует что он носит также регулирующую функцию.

К сожаления и самым «криминальным» налогом, также является НДС: около половины зарегистрированных налоговых правонарушений связаны именно с НДС. Для бизнеса он является самым обременительным налогом, ввиду ощутимо высокой ставки, сложности с отчетностью и мучительной процедурой возврата.

В финансовом ведомстве считают, что большая доля вычетов и возмещений по налогу на добавленную стоимость не имеет основания, это происходит в результате уклонения от оплаты НДС, в связи, с чем бюджет наблюдает существенное недополучение средств. Есть множество схем, которые позволяют организациям не платить НДС или противоправно возмещать его. Одна из самых популярных это фирмы - однодневки, которые могут возникнуть в товарной цепочке, сосредотачивая у себя начисленный НДС, а затем просто исчезают. В качестве еще одного примера можно привести схему «лжеэкспорта», в которой организация декларирует перемещение товара через таможню, но в реалии этого попросту не происходит. Органы налогового и таможенного надзора ведут беспрерывную борьбу с уклонением, но как можно судить из практики, обратив внимания на статистику, эта борьба безрезультатна. Только годовой ущерб в бюджете от махинаций с НДС, по некоторым источникам, можно оценить от 10 до 30 млрд. руб.

Сумма исчисленного по налогооблагаемым оборотам НДС в Чеченской республике за 1 полугодие 2014 года составила 20 071 911.0 тыс. руб.., что составляет 152.1 % от уровня аналогичного периода 2013 года, сумма налоговых вычетов заявлена налогоплательщиками в сумме 20 456 753.0 тыс. руб.. или же 163.7 % к аналогичному показателю 2013 года. Удельный вес налоговых вычетов в сумме начисленного налога составил 101,9 % (вырос на 7,2 %):

Таблица 3.*

Сравнительный анализ сумм начисленных по налогооблагаемым оборотам НДС по Чеченской Республике. [5]

	Исчислено НДС по н / о оборотам		**Дина мика, %**	**Сумма налоговых вычетов**		**Динами ка, %**
	01.08.2013	**01.08.2014**		**01.08.2013**	**01.08.2014**	
МРИ №1	10422270.0	17713683.0	170.0	9849 270.0	18232375.0	85.1
МРИ №2	1442656.0	1482197.0	102.7	1382 296.0	1 426 554.0	103.2
МРИ №3	668 573.0	197 527.0	29.5	650 748.0	179 908.0	27.6
МРИ №4	613 548.0	633 534.0	103.3	575 829.0	577 477.0	00.3
МРИ №5	45 549.0	44 970.0	98.7	40 625.0	40 439.0	99.5
УФНС	13192596.0	20071911.0	**152.1**	124987680	20456753.0	**163.7**

При этом рост суммы налоговых вычетов по региону в целом опережает рост суммы налога, исчисленного по налогооблагаемым оборотам на 11,5 % , что является отрицательной тенденцией, приводящей к заявляемого возмещения налога:

Таблица 4

Рост сумм налоговых вычетов по Чеченской Республике. [5]

	Опережение (отставание) динамики налоговых вычетов / исчисленной суммы налога	**Коэффициент налоговых вычетов (%)**		**Динамик а, %**
		01.08.2013	**01.08.2014**	
МРИ №1	15.2	55.6	102.9	47.3
МРИ №2	0.5	95.8	96.2	0.4
МРИ №3	- 1.9	97.3	91.1	- 6.3
МРИ №4	- 3.0	93.9	91.2	- 2.7
МРИ №5	0.8	89.2	89.9	0.7
УФНС	**11.5**	**94.7**	**101.9**	**7.2**

Сумма налога, исчисленная налогоплательщиками к уплате в бюджет по итогам 1 полугодия 2014 года составила 898 764.0 тыс. руб. или же 109,1 % от уровня 2013 года:

Таблица 5

Сумма НДС уплаченная в бюджет в Чеченской Республике [5]

	Начислен НДС к уплате в бюджет*		**Динамика, %**
	01.08.2013	**01.08.2014**	
МРИ №1	684 092.0	753 309.0	110.1
МРИ №2	64 190.0	65 670.0	102.3
МРИ №3	20 714.0	17 864.0	86.2
МРИ №4	50 245.0	57 392.0	114.2
МРИ №5	4 924.0	4 529.0	92.0
УФНС	**824 165.0**	**898 764.0**	**109.1**

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РФ, Глава 21 «Налог на добавленную стоимость».
2. Федеральные налоги и сборы: Учебное пособие / Г.Л. Баяндурян. – М. Магистр: НИЦ ИНФРА - М. 2013 – 240с.
3. http: // investorschool.ru / byudzhet - rossii - na - 2015 - god - v - cifrax
4. http: // minfin.ru / ru / statistics / fedbud /
5. Аналитическая справка о работе налоговых органов Чеченской Республики

© Сайдулаев Д. Д., 2016

УДК 338

Серопол Ангелина Игоревна
студентка КубГАУ
г. Краснодар, РФ
E - mail: anna.pool.96@mail.ru
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

ЭВОЛЮЦИЯ ДЕНЕГ В РОССИИ

Особенности становления любого государства непосредственно влияют на историю развития его денежных знаков. Важную роль играют географическое положение, государственное устройство, уровень развития рыночных отношений, а также объем добычи полезных ископаемых, а именно руд, содержащих драгоценные металлы. Все эти факторы обусловили основные этапы развития денег в России.

Первый этап развития денег в России относится еще к древнейшему времени. Тогда для славянских племен средствами обмена служили римские серебряные денарии (I - III вв.) и иранские серебряные драхмы, для чеканки которых использовали привозные золото и серебро. Позже в VIII веке появились арабские дирхемы и западноевропейские денарии.

Последние в России называли кунами, от слова «куница». Это связано с тем, что еще до появления денег, в качестве меры цены использовали мех этих пушных зверьков.

Вторым этапом принято считать появление собственных русских серебряных и золотых монет в XI веке. Однако время их использования было достаточно коротким из - за недостатка драгоценных металлов, необходимых для чеканки монет.

Третий этап – это «безмонетный период». Дефицит монет в это время был связан с татаромогольским нашествием и междоусобными войнами. Но следует отметить, что именно тогда появились первые серебряные слитки для обмена в международной торговле, которые позже стали называть гривнами.

Следующим этапом принято считать изменение монет в период феодальной раздробленности. В это время появляется первый русский рубль, довольно крупный брусок металла весом около 200 грамм, равный 10 гривнам. Вследствие этого возникает десятичная монетная система, которая действует и сейчас.

Для увеличения количества монет из 1 рубля могли изготавливать от 200 до 220 денежных единиц (монет), в разных княжествах по - разному.

Пятый этап – это монеты Российского государства. Теперь Русь стала единым государством, и князья уже не имели права издавать свои собственные монеты. При Елене Глинской (1508 - 1538) создается единая для всего государства денежная система, устанавливаются единые образцы и правила чеканки. Например, на монетах с наименьшим номиналом изображался всадник с мечом (они получили название «мечевые»), а на монетах с крупным номиналом чеканили всадника с копьем в руках – это были наши первые копейки, размером с арбузную косточку, на которых позже, при царе Федоре Ивановиче (1584 - 1598), даже стали выбивать дату выпуска.

Шестым этапом считается выпуск монет императорской России. В марте 1704 года Петр I издал указ о выпуске серебряных рублевых монет. Одновременно выпустили полтинник, полуполтинник, гривенник, равный 10 копейкам, пятачок с надписью «10 денег» и алтын, равный 3 копейкам. Но эти деньги не прижились, так как были неудобны в использовании. Спустя небольшое время из - за недостатка серебра Екатерина 1 ввела медные деньги. А во время правления Елизаветы Петровны была выпущена новые золотые монеты номиналом в 10 рублей. Они имели название «империал» в соответствии с императорским титулом царицы. Основной же денежной единицей считался рубль. Но он был условным, потому что этой монеты не существовало. Из золота чеканили империал, десятирублевую и пятирублевую монеты. А из серебра делали рублевую монету, 50, 25, 20, 15, 10 и 5 копеек.

Следующий этап развития денежных знаков в России связывают с появлением в 1769 году бумажных денег. Это были ассигнации Екатерины 2,

которые могли легко обмениваться на металлические деньги.

Начало денежной системы СССР было сложным. Мировая война 1914 - 1918 гг. требовала больших расходов, и правительству было вынуждено прибегнуть к усиленному выпуску бумажных денег. Это естественным образом поспособствовало инфляции. Бумажные деньги обесценивались, поэтому население прятало металлические монеты, что и привело к их полному исчезновению. Выпуск рубля также прекратился. Из - за сложного финансового положения страны правительство велело выпускать бумажные деньги из плохой бумаги, без номеров и подписей. Их выпускали огромными листами, размером с газету. Очевидно, такие денежные знаки можно было легко подделать, поэтому власть

столкнулась с проблемой очень быстрого роста денежной массы в стране. За мелкие покупки люди расплачивались толстыми пачками денег, а за крупные – мешками. И в большинстве случаев продавцы практически отказывались от торговли.

Но несмотря на эти сложности правительству СССР все же удалось укрепить денежную систему. В 1922 году были выпущены первые так называемые «червонцы» [6]. Эти банковские билеты стали устойчивой валютой, которая обеспечивалась золотом и другими государственными ценностями. Они исчислялись не в рублях, а в червонцах. И с течением времени курс червонца по отношению к рублю стремительно рос. С 1 января 1923 г. до 1 апреля 1924 г. курс червонца вырос со 175 руб. до 500 тыс. руб. Тогда существовали купюры с номиналом в 1, 3, 5, 10, 25 и 50 червонцев, которые были довольно крупными, и поэтому составляли большие неудобства в процессе обмена. Не хватало мелких купюр, и в стране возник «разменный кризис». Для его преодоления были выпущены денежные знаки СССР - государственные казначейские билеты достоинством в 1, 3 и 5 рублей, серебряные 50, 20, 15 и 10 копеек, разменные монеты по 5, 3, 2 и 1 копейке, которые сначала чеканились из меди, а затем из никеля. Никелевые монеты находились в обращении с 1935 по 1961 года. И после окончания ВОВ стал особо заметен излишек денег, пущенных в оборот. Этот излишек не давал возможности государству уйти от карточной системы, так как спекулянты, накопившие много денег, тотчас бы раскупили и так дефицитные товары для продолжения своей недобросовестной деятельности. Поэтому в 1947 году правительство приняло решение каждые 10 старых рублей обменивать на 1 новый рубль. Старые монеты не исчезли из обращения, но стала возможной отмена карточек на товары, цены на продукты снижались, рубль окреп.

Особым этапом в становлении российских денег считают денежную реформу 1961 года, благодаря которой еще более повысилась покупательная способность рубля. Данная реформа состояла в увеличении масштаба цен в 10 раз. Например, то, что стоило 1000 рублей, теперь стоит 100 руб., вместо 250 руб. платят 25 руб. и т. д. тогда же выпустили новые деньги, которые заменили старые (по соотношению на 1 рубль новый 10 рублей старых). В итоге правительство достигло своих целей: уменьшилась масса денег в обращении, а золотое содержание рубля увеличилось.

И наконец, последний этап – это денежная система современной России. С ней мы, студенты, молодежь 21 века больше знакомы, однако мы много не знаем. Следует отметить, что с 1993 по 1994 года происходил процесс создания национальной российской валюты. 1 января 1998 года в РФ произошла 1000 - кратная деноминация рубля. С 1 - го января 1998 года в обращение выпустили монеты, которыми мы привыкли пользоваться. Это 1, 5, 10, 50 копеек и 1, 2, 5 рублей. А также были выпущены банкноты, Билеты Банка России, достоинством в 5, 10, 50, 100 и 500 рублей. Спустя время по причине неустойчивости финансовой системы страны, инфляции и девальвации национальной валюты появились банкноты номиналом 1000 и 5000 рублей. А в ближайшее время, возможно, будут введены купюры номиналом в 200 и 2000 рублей, которые поспособствуют упрощению денежного обмена.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что современные денежные знаки России имеют многовековую историю. Они претерпели множество преобразований, как во внешнем облике, так и в номинальной стоимости. В настоящее время деньги продолжают эволюционировать в силу различных причин.

Список литературы:

1. http: // fb.ru / article / 147383 / istoriya - deneg - dengi - istoriya - vozniknoveniya
2. http: // www.studfiles.ru / preview / 6001218 / page:7
3. Кауфман, Никольский. История денег в России
4. Попырин В.И. Очерки истории денег в России.
5. Антиинфляционная политика в России и за рубежом: сравнительный анализ / Гредасов А.М., Андреев С.Ю. // Молодой ученый. - 2016. - № 8 - 8 (112). - С. 5 - 8.
6. Инфляция в РФ и индекс потребительских цен как один из основных показателей, характеризующих инфляцию / Адамян Н.Э., Андреев С.Ю. // Итоги научно - исследовательской деятельности 2015 г.: изобретения, методики, инновации. Сборник материалов VI международной научно - практической конференции. – М.: Научный центр "Олимп". - 2015. - С. 30 - 33.

© А.И. Серопол, 2016

УДК 339.5

Скворцова Екатерина Витальевна
Магистрант 2 курса, экономический факультет, РТА
г. Люберцы, РФ

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Для разработки предложений по совершенствованию нетарифного регулирования было проанализировано исследование центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЕАБР) при содействии Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), а также было проведено собственное исследование влияния нетарифных мер на торговлю.

Центр интеграционных исследований ЕАБР провел масштабное исследование и привел обобщенную оценку влияния нетарифных барьеров (НТБ) на взаимную торговлю в Таможенном Союзе ТС и рекомендации по их устранению. На основе масштабного опроса предприятий Беларуси, Казахстана и России выявлено, что НТБ сокращают стоимость экспорта на 15–30 % .

Для выявления восприятия экспортерами существующих НТБ в рамках ЕЭП и их влияния на взаимную торговлю стран - участниц в 2015 году был проведен опрос предприятий - экспортеров.

Практически одновременно в Беларуси, Казахстане и России были проведены опросы предприятий, которые экспортируют свою продукцию в страны ЕЭП, по специально разработанной анкете. При разработке анкеты учитывался современный международный опыт проведения такого рода исследований.

Для каждой из стран Единого экономического пространства (ЕЭП) использовалась стандартная анкета, в которой одинаковые вопросы респондентам задавались по каждой из стран, в которую их предприятие экспортирует свою продукцию.

Чтобы выявить степень влияния НТБ на торговлю в странах ЕЭП, респондентам предлагалось оценить основные группы нетарифных барьеров по пятибалльной шкале. При этом 1 означало, что данный нетарифный барьер не оказывает ограничительного влияния на экспорт в ЕЭП, а 5 — что барьер оказывает максимальное ограничительное влияние.

Следует отметить, что в целом средний балл оценки ограничительного влияния НТБ относительно невысок.

В целом белорусские экспортеры дают достаточно низкие оценки степени ограничительного влияния НТБ на их экспорт в страны ЕЭП. Следующие НТБ являются для предприятий - экспортеров Беларуси наиболее чувствительными в торговле с Казахстаном: санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры в торговле, меры ценового контроля, меры, влияющие на конкуренцию, субсидии, включая экспортные и ограничения в области государственных закупок. В торговле с Россией ситуация аналогичная за исключением одного НТБ — субсидий.

Экспортеры Казахстана демонстрируют гораздо более высокую озабоченность НТБ.

Наиболее важные НТБ для Беларуси и России практически совпадают. Это санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры в торговле, предотгрузочная инспекция и другие формальности, меры ценового контроля, финансовые меры и ограничения в области государственных закупок (исключение из этого перечня составляют условные торговые защитные меры в торговле с Беларусью).

Для белорусских экспортеров наиболее важными техническими барьерами являются производственные стандарты, тестирование и сертификация, процедуры испытаний и сертификации. В свою очередь, экспортеры России отмечают производственные стандарты, тестирование и сертификацию, а также другие факторы в качестве основных составляющих технических барьеров.

Применение существенного количества нетарифных мер регулирования свидетельствует о наличии потенциала роста взаимной торговли государств - членов ТС и ЕЭП при условии отмены хотя бы части из них, учитывая вступление Армении и Кыргыстана в ЕАЭС.

При классификации нетарифных барьеров из списка Евразийской экономической комиссии было выявлено, что наибольшее количество нетарифных мер в ТС / ЕЭП приходится на санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры, меры ценового контроля и меры, влияющие на конкуренцию.

Для выявления влияния нетарифных барьеров на торговлю и определения возможных путей совершенствования внешнеторговой деятельности нами была составлена анкета для участников малого и среднего бизнеса.

В ходе полученного исследования было выявлено, что большинство респондентов считает технические барьеры, меры, влияющие на конкуренцию, санитарные и фитосанитарные наиболее значимыми

В результате проведения опроса респондентами были отмечены следующие направления, необходимые для совершенствования нетарифных ограничения в торговле:

– содействие выходу фирм на мировую арену и продвижению российских товаров на внешних рынках;

– развитие сертификации, стандартизации, технических норм, способствующих повышению качественных характеристик участия в международной торговле;

– разработка унифицированных требований и правил обращения товаров в рамках ЕАЭС и ВТО;

– снижение мер, влияющих на конкуренцию и мер ценового регулирования.

В настоящее время существует достаточно широкий спектр нетарифных барьеров, включающих в себя технические стандарты, санитарные и фитосанитарные меры, процедуры таможенной очистки, вопросы по охране труда и технике безопасности и т.д. С одной стороны, их использование является вполне правомерным и служит целям реализации государственной технической политики, а также политики по обеспечению защиты здоровья людей и животных, охраны растений и т.д., в то же время, с другой стороны, они могут служить средством ограничения конкуренции, роста издержек и внесения искажений в торговлю. В связи с этим большой интерес представляет количественная оценка нетарифных мер и выявление их влияния на торговлю и экономику в целом, а также определение потенциальных эффектов от их снижения. При этом необходимо принимать во внимание, что полностью нетарифные барьеры не могут быть устранены, поскольку они являются элементом государственной политики. Однако их снижение является важным фактором расширения торговли и инвестиций.

Список использованной литературы:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (в ред. от 16.04.2010) // Собрание Законодательства РФ. 13.12.2010. № 50. Ст.6615.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 г.
3. Федеральная служба государственной статистики // http: // www.gks.ru.

© Е.В. Скворцова, 2016

УДК 33

П.Э. Суховольский
студент 2 курса ИЭиМ Сибирского государственного университета
Научный руководитель: С.А. Стрекалова
Старший преподаватель кафедры экономики, учета и финансовых рынков
Сибирский государственный университет
г. Новокузнецк, Российская Федерация.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Трудовая миграция – это вид миграции, представляющий собой территориальное передвижение людей из регионов с негативной экономической ситуацией с целью поиска места работы. В основном, трудовая миграция вызвана стремлением повысить заработок, путем более оплачиваемой работы.

Различают внутреннюю и международную трудовую миграцию. Под внутренней миграцией понимают переезд людей внутри одного государства, а под международной – переезд с пересечением границы государства.

Международная трудовая миграция так же разделяется на несколько видов по временному признаку:

1. Безвозвратная миграция. Переезд в другую страну на постоянное место жительство.

2. Цикличная миграция. Временная смена места жительства на определенный срок (неделя, месяц, год и т. д.) с возвращением к прежнему месту жительства.

3. Сезонная миграция. Переезд в другую страну на время сезона, т.е. для сезонной работы (сельское хозяйство, туристическая сфера деятельности и т. д.)

4. Маятниковая миграция. Ежедневные выезды за границу с целью работы.

5. По данным, приведенным главой ФМС, на данный момент в России находится около 9,5 млн иностранных мигрантов. Из них примерно 1,3 млн. работают законно и 4,5 млн являются нелегальными мигрантами.

Рассмотрим численность иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в России в 2014–2015 гг. по данным ФМС России.

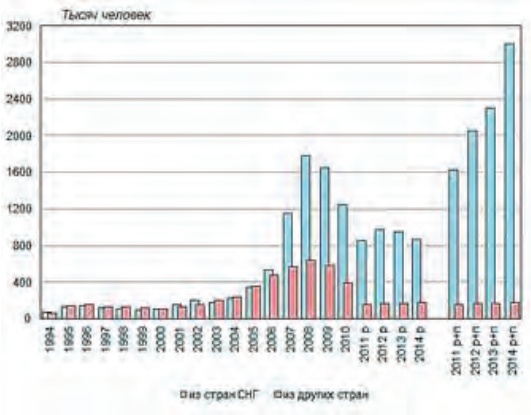


Рис. 1. Численность иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в России в 2014–2015 гг.*

**за 2011–2015 годы – число имевших действующее разрешение на работу на конец года (р), число имевших действующее разрешение на работу на конец года и получивших патенты на осуществление трудовой деятельности у физических лиц в течение года (р+п); 2014 год – без учета сведений по Крымскому федеральному округу.*

На данном рисунке мы видим, что в 2013г. число трудовых мигрантов, имевших действующее разрешение на работу на конец года, сократилось по сравнению с 2012 г до 1111,5 тысячи человек (на 3,2 %). Так же снижение продолжалось и в 2014 г. достигнув на конец года отметки 1043,8 тысячи человек, что на 6,7 % меньше, чем в 2013 г.

Что касается иностранных мигрантов из стран СНГ, имевших разрешение на работу и получивших патенты, то их число стабильно возрастало. Таким образом, в 2013 г. патенты получили 1356,7 тысяч человек (что на 25,6 % больше, чем в 2012 г.), а в 2014 г. – 2134 тысячи человек (что в 1,6 раза больше, чем в 2013 г.) (рис. 1).

Далеко не все приезжие граждане работаю в России легально, многие из них осуществляют трудовую деятельность без разрешения и наличия патентов на осуществление трудовой деятельности.

Так по данным за 2013 г. доля занятых иностранных граждан в России, имевших действующее разрешение на работу на конец года, составила 1,6 % , от общей численности экономически занятых, а доля получивших патенты в течение года – 1,9 % .

По данным за 2014 г. доля иностранной рабочей силы в общей численности экономически занятых в России поднялась до 4,4 % , а доля трудовых мигрантов, имевших разрешение на работу, снизилась до 1,4 % . При этом доля получивших патенты в течение года возросла до 3 % .

В основном на заработки в Россию приезжают иностранные граждане в возрасте от 18 до 29 лет. При этом число мужчин преобладает над числом женщин, независимо от возраста.

По данным ФМС России, рассмотрим число иностранных граждан по полу и возрасту в 2013–2014 гг.

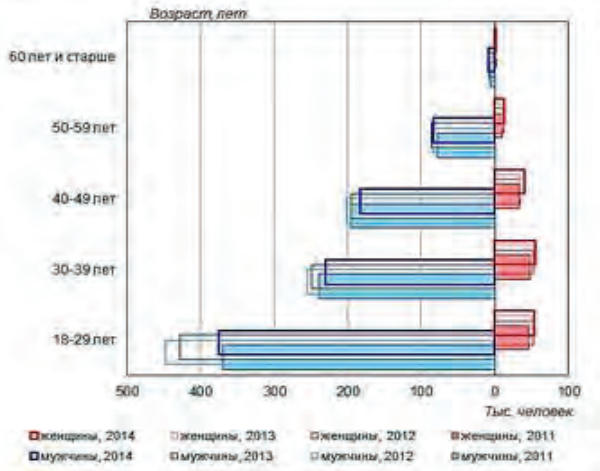


Рис. 2. Число иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу в России, по полу и возрасту, тысяч человек на конец года (без учета сведений по КФО)

На рисунке 2 мы можем увидеть то, что наибольшее число мигрантов составляют мужчины в возрасте от 18 до 29 лет (около 84,5 % в 2014 г.), как уже было сказано выше. Наибольший удельный вес женщин приходится на возрастную группу от 30 до 39 лет (19,4 %).

В 2014г. доля потока мигрантов от 18 до 29 лет составила 41 % , от 30 до 39 лет – 27 % и от 40 до 49 лет – 21 % .

Снижение численности привлекаемой в экономику России иностранной рабочей силы на основании разрешений на работу в 2014 году шло в основном за счет молодых мужчин (больше всего – на 12 % – в возрасте 18–29 лет). Число женщин, получивших разрешение на работу в России, напротив, увеличивалось, хотя и оставалось небольшим.

В Россию идет большой поток мигрантов из разных стран мира. Если до 2006 г. наибольшее количество мигрантов приезжали на территорию РФ из Украины, то в последние годы наиболее крупными поставщиками рабочей силы стали Узбекистан и Таджикистан.

Рассмотрим число стран СНГ, осуществляющих трудовую деятельность в России за 2014–2015 гг., по данным ФМС России.

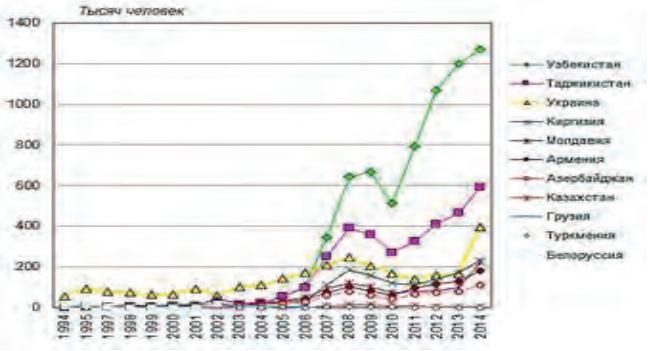


Рис. 3. Число граждан стран СНГ, осуществлявших трудовую деятельность в России, 2013–2014 гг.*

**за 2013–2014 годы представлено число имевших действующее разрешение на работу на конец года и получивших патенты на осуществление трудовой деятельности у физических лиц за год (без учета сведений по Крымскому федеральному округу).*

На данном рисунке мы видим, что в общем числе иностранцев, имевших разрешение на работу по состоянию на конец 2014 года, 83 % (866 тысяч человек) составляли граждане стран СНГ, в том числе граждане Узбекистана – 40 % (422 тысячи человек), граждане Таджикистана – 14 % (146 тысяч человек), граждане Украины – 13 % (140 тысяч человек). Среди граждан стран дальнего зарубежья (16,9 %) преобладали граждане Китая – 7 % (71,7 тысячи человек).

Среди иностранцев, получивших патенты на осуществление трудовой деятельности у физических лиц – граждан России в течение 2014 года, граждане Узбекистана составили почти 40 % (849 тысяч человек), граждане Таджикистана – 21 % (444), граждане Украины – 12 % (256), граждане Молдавии – 8 % (180), граждане Армении и Киргизии – примерно по 7 % (149 и 157 тысяч человек), граждане Азербайджана – 4,5 % (97 тысяч человек). Число граждан Казахстана среди получивших патенты незначительно (0,2 тысячи человек), а граждан Туркмении нет вовсе.

На данный момент наибольший процент трудовых мигрантов в России составляют иностранные граждане. Но значительное превышение численности иностранных мигрантов над мигрантами СНГ было далеко не всегда. Так, например, в 2006 г. трудовая миграция из стран СНГ немного превысила поток мигрантов из зарубежных стран, а в 2007 г. уже заметно опережала приток иностранной рабочей силы.

Почему же такое большое количество трудовых мигрантов едут на заработки в Россию?

Главной причиной трудовой миграции является существенная разница в оплате труда. Вторичной причиной является стремление к более полной профессиональной самореализации.

С 2006г. в России начала уменьшаться численность населения в трудоспособном возрасте и уменьшается до сих пор. И по прогнозам многих экспертов в дальнейшем убыль трудоспособного населения будет продолжаться. В связи с данной ситуацией, России не обойтись без использования иностранной рабочей силы.

Список литературы

1. 1. Масштабы трудовой миграции в Россию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // russiancouncil.ru / inner / ?id _ 4=2342#top - content

2. 2. Число иностранных граждан, получивших разрешение на работу в России, снизилось в 2014 году на 6 % , а число получивших патенты возросло в 1,6 раза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.demoscope.ru / weekly / 2015 / 0635 / barom05.php

© П.Э. Суховольский, 2016

УДК 33

Тихонова Айталина Гаврильевна
Студентка 4 курса Института математики и информатики
Северо - восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова
E - mail: juujuk94@gmail.com

ЛОГИСТИКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные виды и функции логистики в предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательство, логистика, заказ, ресурс, потребность, экономика, складная логистика, транспортная логистика.

Логистика является деятельностью, которая предназначена для управления физическими потоками организаций и предоставления ресурсов, соответствующих потребностям, экономических условий и качества фиксированной услуги. Логистика выполняет все операции, которые позволяют обеспечить нужное количество продукта в нужное время и в нужном месте при более низких затратах, где существует спрос.

В организациях функция логистики традиционно связана с следующими операциями:

- передачи или обработки заказов, связанных с материально - технического обеспечения потребностей в ресурсах;
- управления поставками, включая упаковочные операции, обработке и транспортировке;
- рациональное использование природных ресурсов;
- управление движениями людей.

Функция логистики в целом включает в себя все виды деятельности по управлению природными ресурсами (здания, оборудование и работы различного обращения, транспортные средства), деятельность которых непосредственно связана с внутренним

производством товаров и услуг (закупки, производство, распределение, возврат). Логистика включает в себя определение контрольных величин, поиск источников поставок (производителей и поставщиков), приобретающие заказ, управление базой данных, управление магазином и запасами материалов.

К базовым операциям логистики относятся складная логистика и транспортная логистика. Они имеют важное значение для постоянного и бесперебойного исполнения своей задачи. Эти два базовых операций логистики очень разнообразны, то есть имеют разницу от момента приема заказов до работы главного директора. Сущность логистики заключается в выполнении основных операций, где участвует много людей. Широкий радиус географического разброса операций означает, что компания работает с важнейшими видами работы и выходит за рамки непосредственного контроля своего начальства. Каждая операция логистики, при всем многообразии видов деятельности, имеет особую потребность в своих операциях, которые являются потенциальными объектами стандартизации логистической системы.

Логистика имеет большое значение в предпринимательской деятельности, как для клиентов, так и для владельцев. Основными показателями особенности значимости логистики являются время и место. Товары и услуги имеют наибольшую ценность, если они находятся именно в, то время и в том месте, где в них возникает потребность. Если логистикой успешно и грамотно управлять, то в результате после каждого вышеперечисленного логистического действия добавленная стоимость товара должна возрастать.

Если прибавляется работа или какие - нибудь логистические действия, либо прибавляет мало от стоимости, то нужно тщательно изучить и проанализировать, нужна ли она, потому что, добавленная стоимость будет тогда, когда клиент есть, когда он будет готов платить за услуги логистики и больше, чем составляет себестоимость этой услуги логистики. Для очень многих предприятий во всём мире логистика стала важнейшим процессом создания добавленной стоимости. Логистика изначально был военным термином, используемый в отношении военного персонала. Она имела понятия как: получить, хранить и перевозка оборудования и расходных материалов. С момента своего первого использования, "логистика" широко используется в бизнес - секторе для обозначения того, как ресурсы обрабатываются и перемещаются по всей цепочке поставок. Концепция бизнес логистики была образована с 1960 года. Увеличение поставки компаний - поставщиков с материалами и ресурсами, необходимыми им расширениями цепочек поставок привело к потребности в специалистах, известных как логисты, менеджеры по логистике называют логистами.

Взрыв технологии и сложность логистических процессов создала программное обеспечение для управления логистикой, которая ускоряет движение ресурсов по всей цепочке поставок. Это программное обеспечение помогает логистам по навигации. Она несет определенную ответственность, которая варьируются в зависимости от уровня и размера бизнеса. К основным обязанностям входит контроль и управление инвентаризацией. Организации для принятия соответствующих перевозок, а также создание надлежащего хранения для инвентаризации должны создать план для всех этих аспектов, координации шагов как инвентаризации должна двигаться по всей цепочке поставок. Логист отвечает за консультации с потенциальными и существующими клиентами, а также с компаниями, которые транспортируют и хранит ресурсы.

Список использованной литературы:

1. В. А. Волочиенко, Р. В. Серышев. Логистика производства: теория и практика: – Москва: Юрайт, 2014.

2. В. В. Щербаков. Логистика и управление цепями поставок. – Москва: Юрайт, 2015.
3. В. В. Дыбская. Логистика складирования. – Москва: Инфра - М, 2012.
© А.Г. Тихонова, 2016

УДК 33

Тихонова Айталина Гаврильевна,
Студентка 4 курса Института математики и информатики
Северо - восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова
E - mail: juujuk94@gmail.com

ИНВЕСТИЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные виды и функции инвестиции в предпринимательской деятельности

Ключевые слова: предпринимательство, инвестиции, акционер, капитал.

Инвестиции в малый бизнес всегда было и есть в настоящее время одним из популярных способов начинания финансовой независимости у многих людей. При верном использовании своих сил и средств, не только можешь обеспечить хороший уровень жизни и увеличить актив, но и финансировать еще другие бизнесы. Такая практика не редкость, по крайней мере, в странах, где есть предпринимательская история, такие как Соединенные штаты, там нет владельцев малого бизнеса, которые бы не имели публичных долей акций либо фонда. Они таким способом «откладывают» деньги, вместо того, чтобы их поместить в свой существующий бизнес.

Часто этот малый бизнес растет и передается, для того чтобы он являлся основным финансовым ресурсом для семьи.

В современном экономическом и политическом состоянии, эти виды инвестиций малого бизнеса часто структурируются либо как общество с ограниченной ответственностью или коммандитное товарищество, причем первый является наиболее популярным из - за того, что сочетает в себе многие из лучших атрибутов корпораций и партнерств. В прошлые годы, индивидуальные и общие партнерства были более популярны, что не дают никакой защиты личного имущества собственников за пределами компании.

Если вы рассматриваете инвестиции в малый бизнес , основав с нуля или покупать в существующей компании, как правило , существуют только два типа позиций , которые можно предпринять: 1.) справедливости, или 2.) долга. Хотя может быть бесчисленное количество вариаций, все инвестиции возвращаются в эти два фонда.

Инвестиции в акционерный капитал малого бизнеса

Когда вы инвестируете в акционерный капитал в малого бизнеса, вы покупаете долю собственности. Фондовые инвесторы предоставляют капитал, почти всегда в форме наличных денег, в обмен на процент от прибыли и убытков. Можно использовать эти деньги для различных вещей, включая финансирование капитальных затрат на расширение, уменьшения долга или найма новых сотрудников.

Инвестирование в акционерный капитал малого бизнеса может привести к успеху, а также наибольшему риску к провале. Если расходы выше, чем продажи, в убытки пойдете только вы.

В результате годового или квартального отчета, вы сможете увидеть, как компания выходит из строя или даже идет к спаду. Однако, если дела идут хорошо, ваши доходы

могут быть огромными. Исследование среди миллионеров в Соединенных Штатах показал, что большинство миллионеров - это самодельные владельцы бизнесов.

Инвестиции с долговым обязательством в малый бизнес

Когда инвестируете в малый бизнес в качестве долга, вы одалживаете ему в деньги в обмен на обещание процентного дохода и в конечном счете для погашения основной суммы. Заемный капитал чаще всего осуществляется либо в виде прямых кредитов с регулярной амортизации или покупку, которые обеспечивают полугодовые процентные платежи.

Самым большим преимуществом является то, что долгом он занимает привилегированное место в структуре капитализации. Это означает, что если компания обанкротится, имеется приоритет перед акционерами (долевые инвесторы). В общем говоря, самый высокий уровень задолженности является первый ипотечный кредит под залог облигаций, который имеет право удержания определенной части ценного имущества или актива, такие как фирменный знак. Например, если вы одолжить деньги на магазин мороженого и дают право.

Список использованной литературы:

1. Анискин Ю.П.. Управление инвестициями : учебное пособие / Ю. П. Анискин. — М.: Омега - Л, 2012. — 167 с.
2. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
3. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

© А.Г. Тихонова, 2016

УДК 33

Токаева Альбина Батразовна, к.ист.н., доцент ФГБОУ ВО
Северо - Осетинский государственный университет
имени Коста Левановича Хетагурова, г. Владикавказ, РФ
E - mail: To.alb@yandex.ru
Хидирова Элина Аслановна, студентка 4 курса профиль
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВО
Северо - Осетинский государственный университет
имени Коста Левановича Хетагурова, г. Владикавказ, РФ
E - mail: Elena.khidirova@yandex.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «СОДЕЙСТВИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ - АЛАНИЯ» НА 2014 - 2018 ГГ.

Государственная программа Республики Северная Осетия - Алания «Содействие занятости населения Республики Северная Осетия - Алания» на 2014 - 2018 годы направлена на обеспечение государственных гарантий в области защиты от безработицы и права на труд и предупреждения роста напряженности на рынке труда. «Приказом министерства труда и социальной защиты РФ республика РСО - Алания отнесена к

территориям с напряженной ситуацией на рынке труда»[1]. Реализация региональных программ содействия занятости населения формируется исходя из ситуации на рынке труда, с учетом прогноза его социально - экономического развития, учитывая территориальные особенности, национальные традиции, специфика экономического и социального развития. Программы содействия занятости населения разрабатываются соответствующими органами государственной службы занятости с привлечением при необходимости других структур (например, органов статистики, налоговой службы) на основе анализа и прогноза рынка труда.

Общий объем финансирования государственной программы в 2014 - 2018 годах составит 1915457,40 тыс. руб., в том числе:

2014 год – 387724,3 тыс. руб., 2015 год – 377924,40 тыс. руб

2016 год – 365502,50 тыс. руб; 2017 год – 392153,10 тыс. руб.,

2018 год – 392153,10,40 тыс. руб.,

Порядок расходования бюджетных средств всфере содействия занятости населения в РСО – Алания согласно государственной программы содействия занятости (см. табл.1)

Табл. 1 Расходование бюджетных средств

Наименование государственной программы, подпрограммы	Источники ресурсного обеспечения	Оценка расходов*	Фактические расходы***
		2015 г, всего	2015 г, всего
Государственная программа «Содействие занятости населения Республики Северная Осетия - Алания» на 2014 - 2018 годы	Всего	317 302,90	283 467,60
Подпрограмма 1 «Активная политика занятости, трудовая мобильность населения и социальная поддержка безработных граждан"	Всего	228 161,70	204 463,60
Подпрограмма 2 «Реализация дополнительных мероприятий в сфере занятости населения"	Всего	7 414,70	7 050,50

В южных регионах сложилось устойчивое несоответствие между ростом населения и числом рабочих мест[2]. Проблема трудоустройства граждан усугублялась несоответствием спроса и предложения рабочей силы, а также профессионально - квалификационной структуры безработных граждан имеющимся вакансиям.

Согласно реализации Государственной программы «Содействие занятости населения Республики Северная Осетия - Алания» на 2014 - 2018 годы уровень регистрируемой безработицы в 2016 г. составлял 2.2 % , к 2018г. планируется сокращение до 1.8 % . Численность занятого населения в 2016г. составила 274 тыс. человек. Общее количество безработных граждан, по данным Северная Осетиястат, таким образом, повысилось с 29

тыс. человек до 40 тыс. В РСО - Алания на 12 соискателей приходится одна вакансия. За указанный период времени было трудоустроено 2656 человек. На постоянную работу трудоустроено 451 человек, на временную - 2205, что в два раза меньше показателей прошлого года. Средняя заработная плата по республике в мае составила 22 тыс. 871 рублей[3]. В Программе приняли участие 19442 человек (временная занятость несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время - 2 047 человек; оказано содействие в организации самозанятости 42 безработным; приступили к профессиональному обучению и дополнительному профессиональному образованию 753 человек, получили услуги по профориентации - 13825 человек; получили услуги по психологической поддержке - 873 человек; получили услуги по социальной адаптации - 1 393 человек и т.д)[1]. В Северной Осетии в последние годы уделяется большое внимание развитию молодежного предпринимательства. Целевые программы, реализуемые на территории РСО - Алания, содействуют в получении различных видов государственной помощи. В республике существует 15 различных форм государственной помощи предпринимателям[4].

Основным результатом реализации программы является достижение обеспечение реализации государственной политики занятости населения, сохранение стабильной ситуации на рынке труда в республике, предотвращение роста напряженности на рынке труда.

Список использованной литературы

1. Государственная программа «Содействие занятости населения»URL: URL: http: // government.ru / programs / 213 / events / (дата обращения 23.12.2016)

2. Дзобелова В.Б. Экономический потенциал региональных региональных хозяйственных систем юга России // Вестник Владикавказского научного центра. 2011. Т. 11. № 1. С. 35 - 40.

3. Комитет республики Северная Осетия - Алания по занятости населения URL: http: // www.trud15.ru / laws / documents / 432703 (дата обращения 12.11.2016)

4. Токаева Б.Б., Токаева А.Б. Малое предпринимательство - ресурс трудоустройства молодежи РСО - Алания // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 8 - 7. С. 122 - 124

© А.Б. Токаева, Э.А.Хидирова 2016

УДК 33

Толстых Татьяна Андреевна
магистрант ОмГУ им. Ф.М. Достоевского

ОЦЕНКА РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКУЩИХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

Эффективность работы любого учреждения невозможна без качественного планирования доходов и расходов. Значимость планирования доходов и расходов

обусловлена тем, что план: содержит ориентиры, в соответствии с которыми учреждение будет действовать; служит средством контроля, с помощью которого руководство может определить эффективность действий и составить план мероприятий по совершенствованию деятельности организации в будущем; дает возможность руководству оценить эффективность работы подразделений предприятия и на основании этой оценки принять меры, направленные на повышение заинтересованности работников в результатах трудовой деятельности.

В современных условиях переменчивый мир требует от предприятий совершенствования методов финансирования, эффективность которых в свою очередь зависит от проводимой политики руководства.

Формирование планового бюджета предприятия представляет собой взаимосвязанный комплекс методов, форм и инструментов планирования. Основной задачей планирования бюджета является принятие рациональных управленческих решений о масштабах деятельности и распределении ресурсов на предстоящий финансовый период.

Более детальное исследование влияния факторов на величину результативного показателя даёт точные результаты анализа и оценку качества работы предприятия. Поэтому одним из важных вопросов в анализе хозяйственной деятельности является изучение и измерение факторов на величину исследуемых экономических показателей. Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину эффективных показателей.

Основными задачами факторного анализа являются следующее:

1) отбор факторов, определяющие исследуемые эффективные показатели.

2) классификация и систематизация их с целью обеспечения возможностей системного подхода.

3) определение формы зависимости между факторами и эффективным показателем.

4) моделирование взаимосвязей между эффективными и факторными показателями.

5) расчёт влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины эффективного показателя.

Основное внимание при анализе должно уделяться исследованию внутренних факторов, на которые предприятие может воздействовать. Вместе с тем во многих случаях и отношениях на результаты работы каждого предприятия в значительной степени оказывает влияние деятельность других предприятий, например, равномерность и своевременность поставок сырья, материалов, их качество, стоимость, конъюнктура рынка, инфляционные процессы. Эти факторы являются внешними. Они не характеризуют усилия данного коллектива, но их исследование позволяет точнее определить степень воздействия.

Факторы, влияющие на уровень снижения затрат, отражают совокупность частных причин, вызывающих изменение условий производства по направлениям их воздействия на производственный процесс с целью их снижения, они связаны с экономией затрат по всем видам ресурсов. Причинами по которым необходимо снижать затраты являются:

1) Увеличение прибыли от реализации продукции, за счет которой предприятие может развивать собственное производство, в большей степени стимулировать отдельных работников, выплачивать больший доход акционерам и решать социальные задачи.

2) Повышение конкурентоспособности за счет возможности устанавливать более низкую договорную цену по сравнению со своими конкурентами

3) Внедрение прогрессивных технологий.

Кроме того, экономия затрат имеет большое общественное значение, так как должна создавать условия для снижения цен на работы и услуги, тем самым способствуя повышению уровня жизни населения. Помимо этого, предприятие, увеличивая прибыль, платит большую сумму налога на прибыль, поступающего в Федеральные и местные бюджеты, что дает решение социальных задач на местах.

Помимо резервов по сокращению затрат предприятия необходимо искать пути увеличения прибыли предприятия.

Разработка предложений по повышению эффективности затрат по предприятию и его подразделениям зависит от специфики производственного процесса, организации производства, от возможностей экономических служб собрать, обработать и систематизировать информацию для определенных целей.

Список использованной литературы:

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия. М.: Дело и сервис, 2010. 265 с.
2. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. Пособие. М.: Изд.дом «Дашков и Ко», 2009. 308 с.
3. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: учебник. - 3 - е изд., испр. М.: ИНФРА - М, 2009. 316с.

© Т.А. Толстых, 2016

УДК 33

Толстых Татьяна Андреевна
магистрант ОмГУ им. Ф.М. Достоевского

ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовый механизм большинства предприятий в настоящее время находится в кризисном состоянии, это проявляется в значительном недостатке средств как для осуществления производственной деятельности, так и для инвестиций; в небольшом уровне заработной платы, задержке ее выплаты, а также в прекращении финансирования социальной сферы со стороны предприятий; в значительных задолженностях предприятий друг другу, нарастающих довольно высокими темпами, усугубляющих дефицит денежных средств и осложняющих проблемы предприятий.

В данный момент первоочередной задачей для предприятий является укрепление их финансов и на этой основе — стабилизация финансов государства. Без ее воплощения в жизнь другие задачи, в том числе проблемы инфляции, решить невозможно.

Выпуск конкурентоспособной продукции связан с необходимостью перестраивать организационную, производственную и кадровую структуру предприятий, приспосабливать ее ко всем происходящим изменениям. Это неизменно касается и финансового механизма предприятий. Таким образом, возникает объективная

необходимость в его совершенствовании и в разработке основных этапов выработки и реализации управленческих решений в финансовой сфере.

Первый этап процесса модернизации финансового механизма заключается в установлении связи между финансовыми ресурсами и организационной структурой, он состоит в принятии решения о распределении финансовых ресурсов и сосредоточении их на конкретных направлениях деятельности предприятия. Необходимым условием для принятия подобных решений подразделениями предприятий является проведение экономического анализа и установление зависимости от предполагаемого спроса на производимую продукцию.

На следующем этапе принимается решение увязки проблемы с требующимся количеством финансовых средств и другими видами ресурсов. Результатом этого этапа является разработка бизнес - плана.

Следующим этапом является взаимоувязка отдельных финансовых проектов в единый финансовый план компании, основой при составлении которого выступает система приоритетов вложений.

С целью повышения объективности принимаемых решений необходимо применение формальных процедур эвристических методов, основанных на надежности применяемой информации. Стремительный рост объема и разнообразия управленческой документации обусловливает актуальность задачи совершенствования информационного обеспечения механизма управления.

Обеспечение реализации принятых финансовых решений в процессе модернизации финансового механизма должно сопровождаться включением этапа контроля, основанном на постоянном наблюдении за результатами хозяйственной деятельности предприятия. Также с целью повышения эффективности работы отдельных подразделений предприятия в контрольные функции руководства могут включаться различные аудиторские проверки, ревизии, обследования.

Описанные этапы определяют лишь общую схему процесса совершенствования финансового механизма предприятия.

Наряду с концептуальными основами совершенствования финансового механизма предприятия необходимо обозначить конкретные направления совершенствования финансовой работы:

– системный и постоянный анализ финансовой деятельности;

– организация оборотных средств в соответствии с существующими требованиями с целью оптимизации финансового состояния;

– оптимизация затрат предприятия на основе деления их на постоянные и переменные и анализ взаимодействия и взаимосвязи: "затраты — выручка— прибыль";

– оптимизация распределения прибыли и выбор наиболее эффективной дивидендной политики;

– более широкое внедрение коммерческого кредита и вексельного обращения с целью пополнения источников денежных средств и расширения взаимодействий с банковской системой;

– использование лизинговых отношений с целью развития производства;

– оптимизация структуры стоимости имущества предприятия и источников его формирования с целью недопущения неудовлетворительной структуры баланса;

– разработка и реализация финансовой стратегии предприятия.

Вышесказанное еще раз подчеркивает важность квалифицированного использования рычагов финансового механизма предприятия, что позволяет, во - первых, получать гарантированные доходы и не впадать в кризисное состояние; во - вторых, в рыночных

условиях ограниченности финансовых ресурсов обеспечивать их поступление на макроуровень за счет стабилизации микроуровня.

Список использованной литературы:

1. Костина, Н.И. Финансовое прогнозирование в экономических системах / А.А. Алексеев. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 285 с.
2. Жданов, С.А. Механизмы экономического управления предприятием / С.А. Жданов. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2010. – 319 с.

© Т.А. Толстых, 2016

УДК 330.1

А.Ф. Фархутдинова, Ю.И. Шарафутдинова
студенты, гр. ЭФ - 304, ФГБОУ ВО «УГАТУ»
г. Уфа, Российская Федерация

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Россия официально присоединилась к участникам Всемирной торговой организации в 2012 году.

В результате вступления России в ВТО ожидались более благоприятные условия для поставок отечественных товаров на зарубежные рынки, получение новых возможностей для дальнейшего развития экспорта, привлечение инвестиций для развития собственного производства, улучшение качества и конкурентоспособности российских товаров и услуг в результате роста импорта, доступ российских инвесторов к международным проектам, улучшение имиджа страны на международной арене [1].

Ожидалось также увеличение конкуренции в финансовой сфере, предполагалось, что результатом может стать снижение кредитных ставок для населения, а также предприятий малого и среднего бизнеса [8].

Отметим положительные последствия вступления России в ВТО.

– получение свободного доступа на международный рынок российских товаров;
– получение доступа к квази - судебной системе разрешения споров ВТО [5];
– возможность участия в выработке новых правил международной торговли, с учетом своих национальных интересов [3];
– стабильность и транспарентность законодательства;
– повышение инвестиционной привлекательности;
– участие России в ВТО способствует развития и укреплению отношений в рамках СНГ на основе соглашений о свободной торговле, и в отдельных случаях с Таможенным союзом.

Кроме того, аналитики отмечают бесспорный положительный эффект в снижении пошлин на иностранное оборудование, что обеспечивает рост промышленности. По правилам организации снижаются и вывозные пошлины, что открывает больше возможностей для отечественных производителей за рубежом [6].

Также отмечена общая и довольно логичная для всех стран - участниц ВТО тенденция. Им удается повысить объемы экспорта в тех отраслях, где производство ведется эффективнее, чем у конкурентов за рубежом [2]. А в тех отраслях, которые нуждаются в значительной поддержке, напротив, происходит рост импорта.

К примеру, по данным Центра международной торговли Москвы, после присоединения России к ВТО на 16 % увеличился экспорт по группе «машины и оборудование», экспорт одежды и обуви вырос на 26 % , продовольствия — на 5 % . По данным Федеральной таможенной службы, за 2015 г. физический объем экспорта металлов и изделий из них вырос на 8,1 % [7]. Доля экспорта машин и оборудования в общей структуре составила 5,1 % , стоимостной объем экспорта в этой категории вырос на 23 % .

Присоединение к ВТО позитивно для российской экономики, поскольку предполагает улучшение в стране инвестиционного климата и потенциальное привлечение в экономику новых технологий.

На основании мнений отечественных исследователей выделим предполагаемые негативные последствия вступления России в ВТО:

1. Сокращение производства в отраслях легкой и пищевой промышленности, производства лекарств, медицинского оборудования, электроники, гражданского авиастроения, производства косметики;
2. Исчезновение агропромышленного комплекса;
3. Рост безработицы в связи с сокращением производства;
4. Разорение моногородов, вследствие их зависимости от одного завода или производства;
5. Потеря продовольственной безопасности;
6. Поглощение отечественных финансовых институтов;
7. Утрата энергополитического суверенитета России;
8. Потеря суверенитета и запрет промышленной политики [9].
9. Ослабление законодательной базы в области экологической безопасности.

РФ придется соблюдать или придерживаться целого ряда ограничений и запретов:

– суверенно повышать ставки импортных таможенных пошлин на ввозимые товары;
– постепенно снижать ставки экспортных пошлин;
– не ограничивать доступ иностранных товаров на всех стадиях транспортировки, рекламной деятельности и продажи;
– не устанавливать технические барьеры;
– не применять количественные ограничения, за исключением специальных защитных мер [4];
– применять экспортные субсидии в неограниченном масштабе;
– предоставлять привилегии государственным предприятиям или монополиям вовлеченных в торговую деятельность;
– дискриминировать иностранного поставщика услуги, либо саму услугу по сравнению с отечественным поставщиком или услугой;
– применять меры, ограничивающие торговлю, без их заблаговременного опубликования.

Несомненные преимущества Россия все - таки получила от вступления в ВТО. Отметим, что присоединение к ВТО для России - это не технический вопрос внешнеторгового сотрудничества, а вопрос национального выбора и определения стратегии развития страны и общества в целом. Большинство экспертов сходятся во мнении, что все преимущества для России от членства во Всемирной торговой организации проявятся при условии грамотной внутренней и внешней политики только в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы:

1. Дегтярева И.В., Токарева Г.Ф. Оценка структурных изменений в экономике России на основе анализа динамики и структуры инвестиций // В сборнике: Актуальные вопросы

экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований. 2016. С. 64 - 69.
2. Дегтярева И.В., Неучева М.Ю. Особые экономические зоны регионального уровня в Российской Федерации // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2013. № 3 (113). С. 66 - 71.
3. Мусина Л.М. BREXIT: Реалии и последствия // В сборнике: Инструменты и механизмы современного развития сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 249 - 252.
4. Мусина Л.М. Россия и Евросоюз: перспективы сотрудничества в XXI веке // Гуманитарные и социально - экономические науки. 2015. № 6 (85). С. 109 - 113.
5. Неучева М.Ю., Сабирова З.Э. Первые успехи российских особых экономических зон на мировом уровне // Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30). С. 68.
6. Неучева М.Ю. Эволюция особых экономических зон в Российской Федерации // Российское предпринимательство. 2011. №7 - 2. С. 160 - 163.
7. Неучева М.Ю. Всемирная торговая организация и особые экономические зоны: проблемы институционального согласования // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 117 - 120.
8. Токарева Г.Ф. Влияние научно - технического прогресса на структуру капитала в рыночной экономике // Интеллект, инвестиции, инновации. - 2013. - №1. - С.47 - 52.
9. Токарева Г.Ф. Нефтяная отрасль России: аспекты конкурентоспособности // В сборнике: Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 174 - 176.
© А.Ф. Фархутдинова, Ю.И. Шарафутдинова, 2016

УДК 336

Федоров В. А.
Студент 4 курса ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация
Маковеева Е. Н.
Студентка 3 курса ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

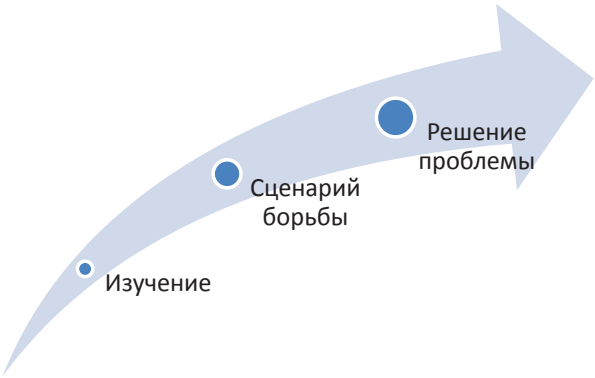
РОЛЬ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Сейчас перед человечеством стоят сложные и глобальные проблемы, которые требуют решения: терроризм, неравенство стран, нерациональное использование ресурсов, возможность экологической катастрофы и другие. Как их решить? Устройство капиталистического общества диктует свои условия: решения проблем требует синхронных действий со стороны влияния на общества и экономической основы. Иными словами, необходимо донести до общества правильную мысль и обеспечить денежные средства для воплощения сценариев действий в жизни. Первое - это задача одних

гуманитарных наук, второе - экономики. Изучение экономической науки позволяет найти алгоритм рационального использования ресурсов.

Перед экономической наукой стоит вечный и актуальный вызов - придумать способ работы с ресурсами, чтобы их эффект был максимальным, а их траты - минимальны. С учетом того, что экономическая наука очень обширна, как и вся человеческая деятельность, поиск способов должен идти по всем направлениям: жизнь государства (траты бюджета, работа правительств), частный бизнес (работа компаний, производство с учетом спроса и предложения), человеческая жизнь и т. д. Каждое направление должно быть детально изучено со всех сторон и в синтезе с другими науками, например, создание модели государства и бизнеса не обойдется без юриспруденции, а человеческая жизнь - психологии.

Почему важно изучать экономические преступления и связывать экономические и юридические науки? Это касается всех сфер экономики и человеческой деятельности, из - за тех или иных мошеннических схем теряются триллионы долларов по всему миру, которые могли бы быть направлены в бюджеты стран для общественного блага. Стоит отметить, что данная тема слабо изучена, особенно в России, в следствие еще раннего нахождения страны в стадии рыночной экономики, а с учетом национального менталитета проблема изучения стоит наиболее остро: у нас высок уровень экономических преступлений. Изучение этого даст точный сценарий борьбы с преступниками; сюда входит детальная работа с методами преступников (совершение экономических операций, юридических действий), статистика преступлений (выявление главных проблемных регионов). Решение данной проблемы может приблизить человечество к заветной мечте - найти экономическое равновесие.



В последнее время человечество стало слишком заботиться о личном благополучии. Каждое государство пытается максимально обезопасить и устроить свою жизнь, используя не лучшие способы. Однако, только при общем мировом благополучии возможно достижения собственного счастья и развития. Все экономические связи становятся международными, что создает ответственность не только за себя, но и за других. Это осознание сложное для принятие, но необходимое для выживания.

© Федоров В. А., Маковеева Е. Н., 2016

УДК 336

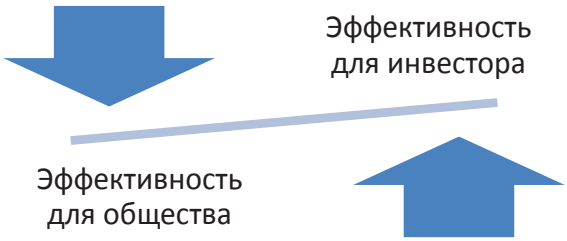
Федоров В. А.
Студент 4 курса ИЭП, ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация
Иванов Н. С.
Студент 4 курса ИЭП, ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

РОЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Гуманитарные науки - это науки об обществе. Человечество всегда будет жить в рамках социума: развиваться или деградировать, меняться или оставаться прежним. Все те или иные состояния требуют описания, анализа, поэтому гуманитарные науки будут необходимы и актуальны по всем направлениям, в том числе и по экономическому, в рамках которого проходит моя деятельность. Почему же она так необходима?

Экономическая наука отвечает на вопросы: что, как и для кого производить. Это главные вопросы, которые рождаются из фундаментальных понятий спроса, предложения, ограниченности ресурсов. Нахождение оптимума является ключевым вопросом для выживания человечества и его эффективной деятельности. Последнее является ключевым критерием: человечество на текущем этапе находится в поисках оптимума, поэтому многие ключевые процессы остановлены или двигаются в крайне медленном направлении. Экономические кризисы. борьба (в любом виде: открытое противостояние, политическое и т. д.) за ресурсы, не дают человечеству заниматься истинно важными процессами и делами: изучением окружающего мира, развитием науки и техники. Поразительный пример: траты на Роскосмос составляют 104 млрд руб, когда как на оборону - 3 трлн 100 млрд рублей. Пока будет не найден оптимум в использовании ресурсов в глобальном масштабе, такая диспропорция будет сохраняться, а человечество двигаться вперед медленными темпами.

Ключевыми направлениями исследованиями являются изучение использования капитала инвесторами (частными и государственными) и оценка проектов, в том числе создание новых методов оценки бизнес - проектов, мировых экономик. Все они направлены на одно: сделать траты наиболее эффективными, полезными как для инвестора, так и для общества. Многие государственные компании работают крайне неэффективно, имеют множество структурных проблем, которые сформированы уже в зачатке российской экономики и требуют срочного решения, чтобы компании развивались во благо общества. Частные инвесторы нуждаются в осмыслении новых направлений вложения капитала: сельское хозяйство, медицина, строительные и иные технологии. а не только в ИТ - отрасли. В этом им может помочь новый метод оценки проектов, который направлен на долгосрочную перспективу работы компании.



Мир нуждается в формировании нового мышления: необходимо отойти от краткосрочного к долгосрочному, причем в области бизнес - процессов. Многие кризисы, проблемы сформировались именно из - за желания получения прибыли "здесь и сейчас", что является грубым и, отчасти, животным желанием, которое приводит лишь к экстенсивному развитию. Это тормозит экономику, тормозит мировое развитие, тормозит человечество. Круг замыкается и пожирает сам себя. Если экономическая наука (совместно с другими гуманитарными науками - политологией, психологией и т. п.) не найдет решения - человечеству грозит прогрессивная деградация и разрушение. Мы должны искренне стремиться найти оптимум и создать общество 2.0, которое интересует не биржевые индексы, а открытие нового химического элемента или изучение тайн человеческого мозга.

© Федоров В. А., Иванов Н. С., 2016

УДК 001.895 (043)

Филатов Владимир Владимирович,
Доцент кафедры «Менеджмента»,
Кандидат технических наук,
ФБГОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),
г. Москва, Российская Федерация
E - mail: filatov _ vl@mail.ru

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Сложность перехода машиностроения на инновационный путь развития состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество необходимо в исторически короткое время решать одновременно две задачи: модернизацию самого машиностроения и техническое перевооружение других отраслей экономики[38]. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[1,2,3,4,5]. Необходимо отдавать себе отчет, что наши потенциальные конкуренты без всяких сомнений продвигаются к созданию постиндустриального общества, в полном смысле этого слова, концентрируя для этого колоссальные ресурсы на высокотехнологичных направлениях. Мы же пока в этом вопросе серьезно отстаем. Нам необходимо преодолевать отставание от мирового уровня, с одновременным формированием и распространением наиболее эффективных инновационных технологий завтрашнего дня. России предстоит реализовать на практике широкомасштабный экономический маневр, чтобы в кратчайшие сроки развить до высокотехнологичного уровня отрасль, находящуюся в настоящее время в состоянии, отстающем от развитых стран на 20 - 30 лет. Очевидно, что для этого

необходимо обеспечить опережающие темпы развития[37]. Машиностроение и металлообработка - комплекс отраслей промышленности, изготавливающих с использованием наукоемких технологий средства производства, транспорта, а также предметы потребления и оборонную продукцию[36]. За последние десятилетия возник ряд новых отраслей, связанных с выпуском средств автоматизации, электроники и телемеханики, оборудования для атомной энергетики, реактивной авиации, бытовых машин. Коренным образом изменился характер производства продукции в старых отраслях машиностроения[35]. Ассортимент выпускаемой продукции машиностроения чрезвычайно велик, что не только обусловливает глубокую дифференциацию его отраслей, но и оказывает сильное воздействие на размещение производства отдельных видов продукции. При этом даже при одном целевом назначении выпускаемой продукции размеры, состав, технологические процессы, форма общественной организации производства на предприятиях таких отраслей сильно отличаются[34]. Одной из важнейших проблем комплекса является неконкурентоспособность многих видов машин и оборудования не только на внешнем, но и на внутреннем рынках. Большинство машиностроительных изделий отечественного производства уступают зарубежным аналогам по качеству и покупаются только из - за их относительной дешевизны[33]. Другой важной проблемой, влияющей на объем продажи машиностроительной продукции, является возможность зарубежных поставщиков поставлять оборудование в кредит с рассрочкой платежей на 5 - 10 лет, в то время как отечественные производители такой возможности не имеют[32]. К числу важных проблем следует отнести также принявшую широкий размах систему бартерных операций или безналичных взаиморасчетов, удельный вес которых в общем объеме средств, полученных от реализации товаров, по отдельным предприятиям достигает 80 % , что крайне отрицательно влияет на систему финансовых операций по выплате заработной платы, налогов в бюджет, а также по формированию средств для инвестиций[31]. В связи с падением спроса на продукцию машиностроения в отрасли образовался излишек невостребованного основного капитала (оборудование, здания), находящегося на балансе предприятий и вызывающего рост издержек производства. Одновременно происходит старение и износ этих фондов, что увеличивает технологическую отсталость производства[30]. Продолжают развиваться опасные тенденции разрушения научно - технического потенциала машиностроительного комплекса. В научных организациях практически отсутствуют долгосрочные инвестиции и оборотные средства. Приходит в упадок опытно - экспериментальная база. Происходит качественное ухудшение кадров научных организаций за счет оттока ученых и специалистов в другие сферы деятельности и за рубеж[29]. Реструктуризация машиностроения может осуществляться только вместе с ростом инвестиционной активности в стране и с подъемом всех отраслей - потребителей продукции машиностроения. Она предусматривает достижение следующих целей[28]: преодоление структурно - технологической несбалансированности отрасли; повышение технологического уровня производства и технического уровня машин и оборудования и на этой основе конкурентоспособности продукции отечественного машиностроения, расширение се экспортного потенциала на основе производства наукоемких видов техники[27]; модернизация значительной части производственных мощностей, обеспечивающих их соответствие новым требованиям инвестиционных отраслей и

потребительского рынка[26]; восстановление научно - технического потенциала машиностроения и использование его для развития отрасли; обеспечение финансовой устойчивости предприятий и объединений машиностроения[25]. Направлениями реструктуризации машиностроительного комплекса для достижения этих целей будут оставаться: реформирование и реструктуризация предприятий с высокой степенью монополизации производства продукции; развитие дилерской и товаропроводящей сети, способствующей снижению издержек производства[24]; развитие новых технологий, в первую очередь энерго - и ресурсосберегающих, способствующих наращиванию производства конкурентоспособной продукции; сертификация машинно - технической продукции, в первую очередь международная сертификация[23]; увеличение (не менее, чем в 4 - 5 раз) темпов обновления и вывода основных фондов, прежде всего невостребованных рынком машин и оборудования[22]. В этих целях должны быть проведены соответствующие изменения в важнейших подотраслях машиностроительного комплекса. В автомобильной промышленности[21]: снижение издержек за счет совершенствования управления с развитием сетей и методов сбыта и послепродажного технического обслуживания и организации новых сборочных производств; увеличение выпуска микроавтобусов и грузовых автомобилей за счет расширения различных модификаций малотоннажных грузовиков и создания производства магистральных автопоездов[20]; создание и развитие производства современных и экологичных бензиновых и дизельных двигателей для малотоннажных грузовиков, легковых автомобилей и магистральных автопоездов; созданием производство легковых автомобилей особо мало го класса, увеличение выпуска автобусов и троллейбусов для внутригородских, пригородных и междугородных перевозок[19]. В станкостроительной и инструментальной промышленности: совершенствование производственной структуры подотрасли с перепрофилированием заводов на выпуск эффективных видов станков и компонентов при сокращении общего числа предприятий и возрастании доли средних и малых предприятий[18]; создание и развитие производства конкурентоспособного, высокоточного и автоматизированного станочного и кузнечнопрессового оборудования и инструментов; развитие рынка металлообрабатывающего оборудования путем расширения комплектных поставок оборудования «под ключ» с последующим сервисным обслуживанием[17]. В тракторном и сельскохозяйственном машиностроении: переход от крупносерийного производства техники к мелкосерийному в соответствии с поступающими заказами; расширение и углубление диверсификации предприятий; возрастание роли регионального фактора в производстве не сложной сельскохозяйственной техники[16]. В электротехнической промышленности и приборостроении: переход на выпуск энерго - , ресурсо, - сберегающего оборудования и приборов (преобразовательные устройства, источники света, регулируемые электроприводы, приборы контроля и учета)[15]; модернизация часовой промышленности и ее адаптация к требованиям мирового рынка, в том числе с привлечением иностранного капитала и возрастанием экспорта часов нового поколения[14]. В энергетическом, нефтяном и транспортном машиностроении: создание совместных с иностранными партнерами предприятий, консорциумов, групп, способствующих производству и сбыту на внешнем рынке высокотехнологичной продукции для энергетики[13]; использование конверсионных авиационных и газотурбинных двигателей для организации выпуска модульных высокотемпературных

газотурбинных энергетических установок; развитие производства вагонов электропоездов, метро и пассажирского подвижного состава нового поколения; создание высокотехнологичных установок машин и оборудования для морской добычи нефти, газа и освоения углеводородных месторождений на континентальном шельфе Арктики[12]. Промышленная политика в области машиностроения предусматривает проведение комплекса мер, в том числе с государственной поддержкой, осуществляемых в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной продукции, формирования его современной структуры[11]. Решение этих задач возможно при реализации следующих условий: повышение емкости внутреннего рынка на машины и оборудование, в том числе за счет развития лизинговых операций, и соответствующее увеличение платежеспособного спроса на них в стране[10]; создание в относительно короткие сроки конкурентоспособных изделий для мирового и внутреннего рынков подотраслями, обладающими большим научно - техническим потенциалом[9]. Этому будет способствовать: формирование институциональных и законодательных условий для развития позитивных структурных изменений; реформирование налоговой системы с целью ее упрощения, обеспечения посильного налогового бремени, создания условий для развития эффективного производства на основе инвестирования за счет собственных и заемных средств[8]; меры внешнеэкономической поддержки, включая методы тарифного и нетарифного регулирования в рамках правил Всемирной торговой организации; содействие привлечению частных и иностранных инвестиций, прежде всего посредством обеспечения политической и финансово - экономической стабильности, снижение инвестиционных рисков и повышение доверия со стороны инвесторов[7]; прямые государственные инвестиции и иные вложения в тех случаях, когда важные для страны проекты временно непривлекательны для частного капитала; создание преференциального режима приобретения потребителями отечественной продукции, аналогичной импортируемой[6]. Эти меры будут осуществляться гибко и дифференцированно, с учетом возможностей государства, специфики подотраслей и регионов, а также изменений рыночной конъюнктуры[5]. При сложившихся тенденциях большинству отраслей машиностроения придется оперировать на рынке при постоянном снижении ценовой конкурентоспособности их продукции по отношению к импорту. Поэтому для удержания позиций на рынке должен быть обеспечен необходимый уровень повышения качества продукции и эффективности производства.

Список использованной литературы

1. Борисова Т.А. Комбинирование производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

2. Долгова В.Н. Отраслевые особенности машиностроительных производств. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

3. Женжебир В.Н. Проблемы российской торговли машинами и оборудованием. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

4. Козловских Л.А., Гурцкая О.К. Социально - экономическое развитие Пермского края в контексте реализации кластерной политики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

5. Медведев В.М. Особенности автоматизации работ на многопозиционном сборочном оборудовании. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

6. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов давлением

7. Шестов А.В. Прогрессивные химико - технологические процессы в промышленном производстве. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

8. Алексеев А.Е. Кадровое обеспечение многоотраслевого машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

9. Борисова Т.А. Отраслевая структура и факторы размещения машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

10. Долгова В.Н. Кооперирование производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

11. Женжебир В.Н. Отраслевая структура комплекса машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

12. Козловских Л.А. Территориальная структура машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

13. Пшава Т.С. Планирование концентрации производства в промышленном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

14. Фадеев А.С. Производство электронного и оптического оборудования в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

15. Филатов В.В. Многофакторный анализ как инструмент формирования стратегии предприятий машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

16. Шестов А.В. Производственный состав и технологические процессы на предприятиях промышленного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

17. Борисова Т.А. Основные направления совершенствования отраслевой структуры машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

18. Долгова В.Н. Факторы развития и размещения предприятий машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

19. Женжебир В.Н. Внешнеторговый оборот продукции отечественного машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

20. Козловских Л.А. Территориальные промышленные кластеры машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

21. Фадеев А.С. Промышленная политика и направления реструктуризации машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

22. Медведев В.М. Гибкое автоматизированное производство в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

23. Филатов В.В. Формирование стратегии развития промышленных предприятий машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

24. Шестов А.В. Лазерные технологии в производствах легкой и перерабатывающей промышленности. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

25. Филатов В.В. Изучение структурных отраслевых сдвигов в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

26. Женжебир В.Н. Тенденции и перспективы развития машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

27. Женжебир В.Н. Проблемы торговли машинами и оборудованием. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

28. Медведев В.М. Перспективы развития автоматизации сборки на многопозиционном оборудовании предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

29. Медведев В.М. Общая характеристика рынка машиностроительной продукции РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

30. Медведев В.М. Технологические процессы в литейном производстве на предприятиях машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

31. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при сварке, резке и пайке металлов. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

32. Фадеев А.С. Виды производства и организационные формы работы предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

33. Фадеев А.С. Управление процессом сборки и последовательностью автоматического соединения деталей на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

34. Фадеев А.С. Технологические процессы на предприятиях машиностроительного комплекса при сборочном производстве. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

35. Филатов В.В. Программа развития машиностроительного комплекса в условиях рыночной экономики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

36. Долгова В.Н. Производственная статистика и темпы развития отраслей в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

37. Филатов В.В. Основные направления технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

38. Филатов В.В. Факторы, способствующие совершенствованию отраслевой структуры машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

© Филатов В.В., 2016

УДК: 33

Евгений Владимирович Франк,
к.э.н. , доцент, проректор ФБГОУ ВО «СамГТУ»,
г. Самара

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: на сегодняшний день в мировом рейтинге инновационного потенциала Россия находится в невыгодном положении и не обладает необходимыми ресурсами для конкурентоспособности на мировом рынке.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал, научный потенциал, инновационная политика

В настоящее время, ввиду быстроменяющейся среды, инновации и модернизация экономики оказывают огромное влияние в различные сферы жизнедеятельности. Изменения коснулись и высшей школы.

Российская Федерация обладает достаточно высоким научно - образовательным потенциалом, однако, на данный момент, России принадлежит менее одного процента объема мирового рынка инновационной продукции.

Инновационный потенциал высшей школы возможно оценить. Критериями оценки в данном случае будут выступать следующие факторы:

– высокий уровень компетентности участников научно - исследовательского процесса;

– высококвалифицированный профессорско - преподавательский состав (который в данном случае стоит рассматривать как инновационный ресурс высшей школы);

– актуальность инновационной и научной деятельности профессорско - преподавательского состава и аспирантуры;

– активность в научно - исследовательской сфере, которая представляет собой наличие патентов, договоров, научных грантов, приглашение на стажировки и т.д.

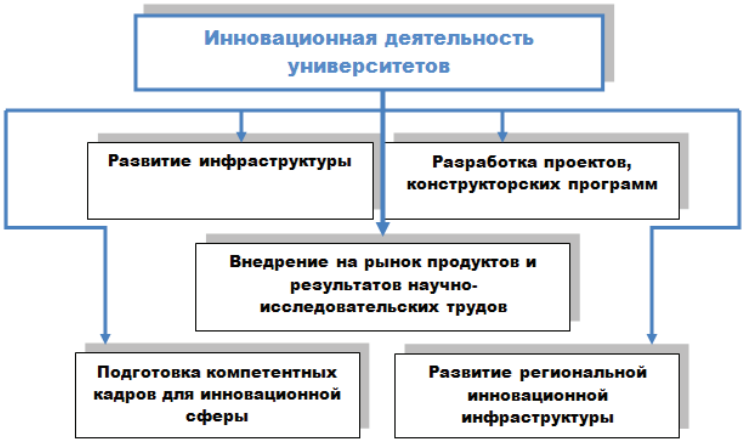
Согласно статистике, доля вузов, которые реализуют разработку и внедрение инноваций, не превышает 5 % . Тем не менее, профессорско - преподавательский состав заметно вырос - от 247,5 тыс. до 368,4 тыс. человек, а численность преподавателей - исследователей заметно сократилась - с 32,1 % до 15,3 % . Это связано с тем, что на сегодняшний день преобладает образовательный процесс, а научно - исследовательская деятельность сдает позиции.

Также, анализ «Шанхайского» рейтинга лучших университетов (SJTU), показал, что из 500 представленных в данном списке высших учебных заведений только два являются

российскими. Согласно Мировому рейтингу университетов Times Higher Education из 200 университетов российским является только один.

Инновационная деятельность высших учебных заведений имеет широкий и разнообразный спектр, который включает в себя следующие направления деятельности:

- планирование и организация учебного, научного и инновационного процесса;
- проектирование, инновационное творчество;
- коммерциализация интегрированного продукта инновационной деятельности;
- подготовка компетентных кадров для осуществления инновационной деятельности.



В основе эффективного формирования инновационного потенциала высшего учебного заведения Российской Федерации лежит слаженный «механизм воздействия» субъектов и объектов инновационной деятельности. В данном случае субъектами здесь выступают различные структурные подразделения университетов, а объектами являются различные инновационные проекты и продукты инновационного творчества. Эффективное взаимодействие субъектов и объектов является основным элементом развития инновационного потенциала высшей школы Российской Федерации.

На сегодняшний день Правительством Российской Федерации реализуются определенные программы по повышению уровня инновационного потенциала страны. Одна из программ развития - «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.». Одной из наиболее важных целей данной стратегии инновационного развития является формирование человеческого капитала. Посредством эффективной реализации стратегии ожидается повышение бизнес - активности по направлению инновационной деятельности. На сегодняшний день значительная часть продуктов инновационной деятельности производится за счет зарубежных инвестиций и авторские права нередко переходят в полное правообладание зарубежной стороне. Таким образом, для решения данной проблемы, основной задачей «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.» является устранение невосприимчивости российского бизнеса к сфере инноваций.

Также, планируется вывести коммерциализацию продуктов инновационного творчества на новый, более высокий уровень – заметно упростить и всячески содействовать соискателям в процессе коммерциализации на различных этапах ее реализации.

Стоит отметить, что посредством данной стратегии о проблеме инновационного потенциала на государственном уровне заговорили впервые.

Однако, несмотря на внимание к данной проблеме инновационного потенциала, инновационная полезность высшей школы остается низкой. Как отмечалось выше, на сегодняшний день в мировом рейтинге инновационного потенциала Россия находится в невыгодном положении и не обладает необходимыми ресурсами для конкурентноспособности на мировом рынке.

Для повышения инновационного потенциала высшей школы необходимо разработать определенную стратегию в рамках инновационной деятельности вузов. Высшая школа должна иметь четкий ориентир на развитие науки и инноваций.

Список литературы

1. Латуха Ольга Александровна, Пушкарёв Юрий Викторович Инновационная деятельность современного вуза: тенденции развития // Вестник НГПУ. 2012.

2. Галимов Алмаз Мирзанурович, Кашапов Наиль Фаикович, Маханько Алексей Васильевич Управление инновационной деятельностью в вузе: проблемы и перспективы // Образовательные технологии и общество. 2012

3. Владимиров А.И. «Об инновационной деятельности вуза.» – М.: ООО «Издательский дом Недра», 2012.

© Е. В. Франк, 2016

УДК 336.67

Холчевская Жанна Евгеньевна
студентка НГУЭУ "НИНХ",
г. Новосибирск, РФ

ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ КОМПАНИЙ - МАНИПУЛЯТОРОВ В ОТРАСЛИ ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

Нестабильность в экономике Российской Федерации на данный момент является одной из причин, подталкивающих компании к манипулированию своей финансовой отчетностью. Безусловно, компании сознательно отражают недостоверную информацию в отчетности с целью привлечения инвестиций и, как следствие, получения денежных средств.

Тем не менее, выявить компании - манипуляторы в российских условиях довольно сложно и трудоемко. Это обусловлено тем, что разработка российских методов выявления манипулирования компаниями финансовой отчетностью находится пока только на этапе своего развития, а применение западных методик может повлечь за собой ошибки,

появляющиеся из - за наличия различий в составлении отчетности по МСФО и РСБУ [3,4]. Кроме того, ряд методик предполагает использование показателей из внутренней документации компании, доступ к которой ограничен.

А значит, необходимо исследовать, возможно ли выявить компании - манипуляторы при помощи ряда финансовых показателей отчетности, и соответствуют ли выявленные компании, сознательно искажающие отчетность, компаниям - манипуляторам, выявленным при использовании одной из западных методик [1].

В данном исследовании была выдвинута гипотеза о том, что значения финансовых показателей у компаний - манипуляторов выше, чем у компаний, не манипулирующих финансовой отчетностью.

Для проверки компаний на предмет манипулирования был выбран метод М.Бениша, апробированный в работах М.Ю. Савельевой и М.А. Алексеева и доказавши свою эффективность у российских компаний. Этот метод основан на предположении о существовании у компаний, предрасположенных к манипулированию отчетностью, общих характеристик, подталкивающих их менеджмент к соответствующим действиям. Так была создана восьмифакторная модель, в которой каждая из восьми переменных отражает какую - либо из характеристик отчетности компании за исследуемый финансовый период [2,5,6,7,8].

Выбор финансовых коэффициентов, которые будут использованы для проведения анализа, был основан на следующих условиях [1]:

1. Если компании имеют склонность к сознательному искажению своей финансовой отчетности, то логично предположить, что это может отразиться на показателях ликвидности. ликвидность таких компаний будет завышена. Поэтому, целесообразно провести расчет коэффициента абсолютной ликвидности. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$К_{абс} = \frac{\text{Денежные средства+Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}};$$

2. Так как компании, манипулирующие финансовой отчетностью, могут выделяться слишком высоким уровнем рентабельности, следует рассчитать показатели рентабельности активов, рентабельности продаж и рентабельности собственного капитала.

Рентабельность активов рассчитывается по формуле:

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}.$$

Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$ROS = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}.$$

Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}.$$

3. Ряд компаний, искажающих отчетность, завышают финансовые результаты деятельности, а значит коэффициенты оборачиваемости, рассчитанные по финансовой отчетности таких компаний, будут завышены. Соответственно, необходимо провести исследование показателей оборачиваемости активов и дебиторской задолженности.

Оборачиваемость активов рассчитывается по формуле:

$$К_{оа} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}}.$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$К_{одз} = \frac{Выручка}{Дебиторская\ задолженность}.$$

4. Сознательное манипулирование компаний финансовой отчетностью может отразиться на значениях показателей устойчивости, их значения могут быть завышены. Соответственно, следует рассчитать коэффициенты соотношения мобильных и иммобилизированных активов, обеспечения оборотного капитала собственными источниками финансирования и автономии.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизированных активов рассчитывается по формуле:

$$К_{миа} = \frac{Оборотные\ активы}{Внеоборотные\ активы}.$$

Коэффициент обеспечения оборотного капитала собственными источниками финансирования рассчитывается по формуле:

$$К_{обесп} = \frac{Собственный\ капитал - Внеоборотные\ активы}{Оборотные\ активы}.$$

Коэффициент автономии рассчитывается по формуле:

$$К_{авт} = \frac{Собственный\ капитал - Краткосрочные\ финансовые\ вложения}{Активы}.$$

Для подтверждения выдвинутой гипотезы была выбрана отрасль добычи полезных ископаемых, как ведущая и наиболее развитая отрасль российской промышленности. Работа осуществлялась с использованием базы данных skrin.ru и состояла в анализе финансовой отчетности 595 российских компаний, имеющих необходимую бухгалтерскую отчетность за 2013 и 2014 гг.

Для каждой из 595 компаний был произведен расчет индекса манипулирования M - score по модели М. Бениша. После сравнения получившихся значений показателя с нормой было выявлено 284 компании - манипуляторов (47,73 % общей выборки).

Далее для каждой компании из выборки манипуляторов и не манипуляторов был произведен расчет выбранных финансовых коэффициентов [1]. Полученные значения позволили выявить средние значения финансовых показателей для компаний - манипуляторов и не манипуляторов в отрасли добычи полезных ископаемых. Средние значения рассчитанных показателей представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Средние значения исследуемых финансовых показателей для компаний, манипулирующих и не манипулирующих финансовой отчетностью в отрасли добычи полезных ископаемых за 2013 - 2014 г.

	Среднее значение компаний не манипуляторов	Среднее значение компаний - манипуляторов
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,51	1,40
Рентабельность собственного капитала	0,35	0,29
Рентабельность продаж	0,31	0,28
Рентабельность активов	0,10	0,11

Оборачиваемость активов	1,38	1,65
Оборачиваемость дебиторской задолженности	10,27	8,16
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизированных активов	5,80	5,68
Коэффициент обеспечения оборотного капитала собственными источниками финансирования	0,07	0,01
Коэффициент автономии	0,47	0,41

По результатам проведенных расчетов, представленным в таблице, можно сделать вывод, что большинство значений финансовых показателей отчетности по выборке компаний - манипуляторов ниже, чем по выборке компаний не манипуляторов. А значит, гипотеза, выдвинутая в начале исследования не подтвердилась. Данный результат может быть обусловлен несколькими причинами. Во - первых, вероятно, финансовое состояние компаний - манипуляторов слишком нестабильное, а значит, даже после сознательного завышения ряда финансовых показателей, их значения все равно оказываются ниже, чем у компаний, не искажающих финансовую отчетность. Во - вторых, возможно, коэффициенты, выбранные для проведения данного исследования, следует отчистить, так как они не реагируют на эффект манипулирования. Поэтому, в дальнейшем необходимо провести подробный анализ каждого коэффициента для выявления эффекта манипулирования в отрасли добычи полезных ископаемых.

Список использованной литературы:

1. Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Кухта А.О. Исследование возможности применения экспресс - анализа финансовых показателей при выявлении признаков манипулирования финансовой отчетностью российских компаний // Экономика и предпринимательство. 2016. №11 - 1 (76 - 1). С. 529 - 532.
2. Зубова А.А. Выявление фактов манипулирования прибылью на основе расчета accruals ratio^{cf} // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 133 - 137.
3. Ослаповская А.С., Тренихина А.В. Анализ взаимосвязи коэффициентов начислений для оценки качества прибыли для различных групп стейкхолдеров // Наука, технология, техника: перспективные исследования и разработки: сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов 30 ноября 2016 г.: - Калининград - 2016. –с. 203 - 213.
4. Попина О.Ю., Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б. Оценка качества отчетов о движении денежных средств российских организаций с использованием закона Бенфорда // Научные исследования: от теории к практике. 2016. № 4 - 2 (10). С. 187 - 190.
5. Вагайцева В.П. Применяемость модели э. Альтмана для определения банкротства малых и средних российских компаний // Традиционная и инновационная наука: история,

современное состояние, перспективы: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 ноября 2016 г., г. Екатеринбург).

6. Майорко Е.А. Прогнозирование банкротства компаний строительной отрасли на основе модели ИГЭА // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях» (Уфа, 10.11.2016 г.). – Уфа: Аэтерна, 2016. С. 11 - 14.

7. Рехлова О.А. Прогнозирование банкротства компаний строительной отрасли г. Москвы на основе модели Таффлера // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации (г. Пермь, 25 ноября 2016 г.) / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С.80 - 82

8. Рехлова О.А. Исследование применяемости модели Таффлера к российским компаниям // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации (г. Пермь, 25 ноября 2016 г.) / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С. 83 - 84

© Ж.Е. Холчевская, 2016

УДК 33

Христофоров Александр Михайлович.
Студент 2 курса ИОМ, кафедра логистики
Государственный университет управления (ГУУ)
г. Москва, Российская Федерация

ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТРАНСПОРТНО–СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКЕ

Аннотация: В данной статье будет рассмотрена целесообразность использования виртуальных логистических систем. Так же будут рассмотрены основные компоненты данных систем и множество вариантов виртуального логистического процесса.

Ключевые слова: транспортная логистика, транспорт, информационные технологии, инновации, сбыт.

С конца двадцатого века в мире происходит интенсивное развитие сети интернет не только как информационной площадки, но и как пространства для торговли. Большое количество продавцов и покупателей на рынке приводит к тому, что требуются объединяющие информационные центры. Торговые площадки в интернете идеально подходят для этих целей [1 - 2].

Под логистикой мы понимаем организацию рационального движения товаров от поставщика к получателю и большую роль в этом процессе играют планирование и контроль движения ресурсов в различных системах. Рассматривая инновации в транспортной логистике позволяющие оптимизировать транспортировку груза, а также определить проблемы, связанные с транспортировкой товаров. А также описать современные информационные системы направленные на повышение эффективности доставки грузов [3 - 4]. С развитием информационных технологий и интернет торговли вводится термин виртуальной логистической системы, в которой каждый элемент

рационально интегрирован и оптимально функционирует с другими в едином информационно пространстве, созданном с помощью современных информационно - телекоммуникационных технологий. Этот современный вариант в итоге обеспечивает качественное и быстрое выполнение заказа. Многие компании разрабатывают и интенсивно внедряют эффективные логистические решения для успешной работы в это растущей сфере [5].

В первую очередь при использовании виртуальной логистической системы должна прослеживаться выгода для продавцов и покупателей. С развитием интернет рынка в данной сфере прослеживается огромная конкуренция, так что каждый потенциальный покупатель очень важен для продавца. За счет использования глобального информационно - технологического пространства стало намного проще оказывать полный спектр услуг [6].

Теперь, когда у компании на руках полная информация о логистических возможностях участников рынка и высокотехнологичный IT - продукт стало намного легче строить самые оптимальные логистические цепочки о собственных материальных, финансовых, рабочих и других ресурсов, используемых в перевозках [7 - 8]. В наше время большинство покупок делается через сеть интернет, даже информацию о товарах отыскивают в интернете. Виртуальные площадки имеют свои специфики начиная от представления товаров потенциальным покупателям, заканчивая методами оплаты. Теперь поставки осуществляются по выбору клиента: по указанному клиентом адресу либо самовывоз из сервисного центра [9 - 12].

При изучении виртуальных логистических процессов применяется целый ряд связанных с ними понятий, которые пока еще не устоялись в научной литературе. "Виртуальный продукт" - изделие, которое возникает одновременно с желанием потребителей в интерактивном режиме взаимодействия с ними. "Виртуальные технологии" не что иное как виртуальная реальность, глобальные сети и т.п. "Виртуальное предприятие" возникает на основе компьютерных технологий связывающих менеджеров, поставщиков сырья и услуг. Под виртуальными деньгами понимают использование кредитных карт, этот механизм уже давно и прочно вошел в обращение в нашей стране и в мире [13].

Быстрая оценка информации - ключ для успешного решения проблемы оптимизации перемещения требуемого товара в нужную точку, самым лучшим маршрутом в указанное время и наименьшими издержками. Снижение издержек - главный фактор развития логистических систем. для этого требуется эффективное информационное обеспечения логистических процессов [14].

На Современном этапе развития виртуальных логистических систем характеризуется активным использованием в логистических процессах аутсорсинговых схем. Новые формы посреднических услуг вобрали в себя весь комплекс транспортно - экспедиторских функций в самом широком смысле этого термина. Компании, которые предоставляют такие услуги, использующие комплексирование сервисов многих субподрядных организаций с сервисные пакеты, стали называться «логистическими провайдерами» [15].

В специальной литературе приводится следующий вариант классификации услуг логистических провайдеров:

1PL(FirstPartyLogistics) провайдеры - все операции проводятся грузовладельцем;

2PLпровайдеры - те компании, которые оказывают услуги по транспортировке и складированию;

3PLпровайдеры - операторы комплексных логистических услуг;

4PLпровайдеры - системные логистические интеграторы;

5PLпровайдеры - виртуальные интегрированные логистические операторы;

Активное развитие виртуальной логистической системы направлено на выполнение комплексных услуг по управлению процессами в цепях поставок без использования физических механизмов управления материальными и другими логистическими потоками. Научные исследования выполнены по плану учебной и научно исследовательской работы студентов (НИРС) в научной школе кафедры логистики ГУУ [16 - 22].

Список использованной литературы:

1. Христофоров А. М. Анализ использования передовых технологий в логистике [Текст] / А. М. Христофоров // Международное научное периодическое издание «Новая наука: от идеи к результату» по итогам международной научно–практической конференции (Стерлитамак, 11.01.2016 г.). – Стерлитамак: АМИ, 2016. – 266 с.
2. Христофоров А. М. Анализ основных аспектов деятельности структурных подразделений в логистических системах [Текст] / А. М. Христофоров // Международное научное периодическое издание «Новая наука: современное состояние и пути развития» по итогам международной научно–практической конференции (Стерлитамак, 11.01.2016 г.). – Стерлитамак: АМИ, 2016. – 266 с.
3. Виртуальные логистические операторы [Электронный ресурс] - режим доступа: http: // www.loglink.ru / massmedia / analytics / record / ?id=1189
3. Виртуальная логистика для интернет - магазинов [Электронный ресурс] http: // www.dhl.ru / ru / press / releases / releases _ 2011 / local / 072011.html
4. Ишмурадова И.И., Ишмурадова А.М. Инфраструктура информационной системы как важный элемент управления промышленным предприятием в инновационной экономике // Приоритетные направления развития и экономическая безопасность Российской федерации. Сборник статей II Международной научно - практической конференции. — 2015. — Том. Выпуск II — С. 47 - 52.
5. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014
6. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. Владивосток: Изд - во Дальневосточного Университета, 2003.– 316 с
7. Ермаков И., Петухов Д. Постановка проблемы развития национальной логистической системы. Логистика. 2014. № 11 (96). С. 56 - 59
8. Абдулабекова Э. М. Развитие логистики в России. Гуманитарные науки: новые технологии образования. Материалы 10 - й Региональной научно - практической конференции 19 - 20 мая 2005 г. Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005
9. Осипов В.А. Проблемы развития логистики в России. Молодой ученый. 2016. № 13 - 1 (117). С. 75 - 77
10. Воронов В.И. Международная логистика. Вестник университета (Государственный университет управления). 2004. Т.700.с.700.
11. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А., Степанов В.Г. Международные аспекты логистики: Учебное пособие. / Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002. – 168 с.

12. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, инегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т.3 № 2. С. 27 - 36

13. Воронов В.И., Кривоносов Н.А. Савостьянок Г.Н., Кожанова В.В Иновационные технологии в логистике. Научно - аналитический журнал: «Инновации и инвестиции» № 4, 2015– стр.2 - 4.

14. Сборник тезисов Второй Международной научно - практической конференции Логистика - инновации - менеджмент. - 2012.

15. Таланова О.А. Развитие рынка автомобильных грузоперевозок в России / Д.М. Матвеев, О.А. Таланова, Д.В. Меняйкин // Тенденции развития экономики России и стран СНГ: материалы международной заоч. науч. - практ. конф. – Новосибирск: Медиа центр, 2015. – С. 100 - 103.

16. Лавринович М.В., Гурин Д.А., Данилова А.С. Тренды развития транспортной логистики в мире // Логистические системы в глобальной экономике. –2012. - №2. –С. 343 - 347.

17. Сайт Transmap. Дата обращения: 10.11.16. http: // www.transmap.ru /

18. Матвеев Д.М. Роль транспортных затрат в повышении конкурентоспособности российского зерна на мировом рынке / Логистика сегодня. – 2014. – №2. – С. 122 - 128.

19. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71 - 75.

20. Аникин Б. А., Ермаков И.А, Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ. Управление. 2015. Т.3.№ 2 С. 5 - 15.

21. Лысенко Л.В., Шаталов В.К., Минаев А.Н., Лысенко А.Л., Горбунов А.К., Коржавый А.П. Кашинский В.И., Воронов В.И., Гульков А.Н., Паничев А.М. Лысенко С.Л. Произведение науки: «Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса» Свидетельство № 13 - 461 Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности и знак соответствия системы от 25 сентября 2013г.

22. Воронов В.И., Сидоров В.П. Основы научных исследований (учебное пособие) Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 160с.

© Христофоров А. М., 2016

УДК 33

Хрущева Мария Степановна
магистрант 1 курса ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»
г. Калуга, РФ
E - mail: mariyakh95@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важнейшим условием для успешного развития предприятия является использование в его деятельности результатов научно - исследовательских работ (НИР). Однако наряду с научно - техническим потенциалом, для достижения высокого уровня эффективности реализации инновационной деятельности, предприятию необходимо владеть ресурсными

инновационными возможностями (капитальными вложениями), включающими: затраты на создание, расширение производственных мощностей путем приобретения производственных помещений, оборудования, осуществления затрат на НИОКР, а также разработку, приобретение новых технологий; затраты на обеспечение необходимым объемом оборотных средств; затраты на обеспечение кадрового потенциала путем подбора нового персонала нужной квалификации, подготовку и переподготовку существующего персонала [2].

Анализ опыта работы современных российских предприятий показывает, что вопросу определения объема и структуры капитальных вложений в инновационную деятельность уделяется недостаточно внимания. Большое количество инновационных проектов не являются результативными по причине психологии ведения бизнеса, отражающейся в неверном представлении предпринимателей о достаточности инвестиций в инновационную деятельность и краткосрочности последующей капиталоотдачи [6].

В целях успешной реализации инновационной деятельности необходимый объем вложений должен определяться требованиями рынка, рыночным спросом. Таким образом необходимо спрогнозировать максимальный объем продаж инновационного продукта или услуги, основываясь на статистических данных фактического спроса за прошедшие периоды, учитывая территориальные особенности пределов распространения инновационного продукта или услуги. Однако следует учитывать следующие факторы, влияющие на изменения спроса: изменение покупательной способности потребителей, воздействие научно - технического прогресса на состояние и динамику спроса, изменение потребительских предпочтений [1].

При прогнозировании объема сбыта нового для конкретного рынка товара необходимо осуществлять оценку количества потенциальных покупателей, вероятности проникновения новшества на рынок и его приобретения. Количество потенциальных покупателей следует устанавливать в соответствие со значимостью инновации, то есть необходимо оценить ту степень потребности, которую удовлетворяет новый товар. Вероятность внедрения новшества на рынок зависит от эффективности маркетинговой деятельности производителя. От частоты потребления инновационного продукта зависит вероятность его приобретения [3].

При оценке максимального объема спроса на инновацию нужно учитывать то, что любое предприятие имеет право претендовать только на определенную часть рынка сбыта. То есть, важно спрогнозировать долю рынка, которую может занять производитель. Вероятно, что доля рынка, на которую может претендовать предприятие, выводя свой инновационный продукт, должна определяться с учетом влияния (агрессивности) внешней среды.

Теоретическое значение максимального объема продаж, выявленное с учетом вышеперечисленных факторов, является базовым для определения потребности в капитальных вложениях для осуществления инновационной деятельности по конкретному товару.

Для расчета необходимого объема затрат на основные производственные фонды, оборотные средства и рабочую силу уместно использовать укрупненную нормативную базу в виде удельной потребности каждого из перечисленных элементов капитальных вложений (например, на 1 рубль объема продаж).

Таким образом, вложения в основные производственные фонды можно вычислить прямым счетом по каждому их виду. В силу многообразия и сложной структуры оборотных средств, затраты на их пополнение следует определять с учетом фактора оборачиваемости оборотных средств. При определении затрат на обеспечение потребности в рабочей силе следует учитывать категории персонала, специальности, уровни квалификации, а также возможные преобразования в организационной структуре предприятия. В итоге, совокупный объем денежных вложений, необходимых для реализации инновационной деятельности, представляет собой сумму вышеперечисленных затрат [4].

Целью инновационной деятельности, как и любого другого предпринимательства, является получение каких - либо эффектов. Эффект по конкретному инновационному продукту следует определять, основываясь на известной методике определения экономического эффекта как разницы между результатами и затратами, где за результат принимается среднегодовой объем продаж конкретного инновационного продукта, а за затраты – объем потребных капитальных вложений [5].

Таким образом, сформулированы общие подходы к расчету основных капитальных затрат на приобретение основных производственных фондов, пополнение оборотных средств и развитие персонала предприятия.

Для определения потребности в капитальных затратах информационной базой должен являться прогноз объема продаж инновационного продукта, который зависит от общественной потребности и степени влияния внешней среды предприятия на реализацию им инновационной деятельности.

В итоге, осуществление оценки необходимых капитальных вложений позволяет рассчитывать для каждого инновационного продукта обобщенный показатель, представляющий собой условный эффект от его внедрения. Данный показатель служит дополнительным индикатором при принятии управленческих решений в инновационной сфере.

Список использованной литературы:

1. Давтян М.А. Экономика инновационной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Российский университет дружбы народов, 2014 [Электронный ресурс – ЭБС «IPRbooks»];

2. Евтушенков В.П. Инновации и инвестиции: две стороны одной медали. Россия в глобальной политике. – 2011. - №6;

3. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование: учебник. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012 [Электронный ресурс – ЭБС «IPRbooks»];

4. Корзун Н.Л. Экономическая оценка технических решений: учебное пособие для практических занятий магистрантов специальностей 270800 «Строительство», магистерской программы «Прогнозирование характеристик систем жизнеобеспечения». Саратов: Вузовское образование, 2014 [Электронный ресурс – ЭБС «IPRbooks»];

5. Кузнецов Б.Т. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012;

6. Пахомова Т.А. Роль инвестиций в инновационном процессе. Economic sciences. – 2014. №112.

© М.С. Хрущева, 2016

УДК 658

Чебыкин Илья Андреевич
Студент ВятГУ 4 курс,
г. Киров, РФ
E - mail:ilya _ 43 _ rus@icloud.com

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В наши дни экономика определяет конкретные требования к повышению уровня конкурентоспособности организаций: необходимо оперативное реагирование на изменение ситуации на рынке с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования организации деятельности в соответствии с изменением конъюнктуры. При этом усиливается значение показателей конкурентоспособности компаний.

Конкурентоспособность — это способность определённого объекта или субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами и / или объектами. Объектами могут быть товары, предприятия, отрасли, регионы (страны, области, районы). Субъектами могут выступать потребители, производители, государство, инвесторы. [2, с 37] Конкурентоспособность предприятия — это способность противостоять на рынке изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения товарами или услугами конкретной потребности потребителей, так и эффективности производственной, маркетинговой и финансовой деятельности. В наши дни проблема повышения конкурентоспособности предприятия становится все более актуальной. Ситуация на рынке во многом зависит от состояния и результатов конкурентной борьбы. В период развития рыночной экономики определяется необходимость формирования производственного потенциала и повышения конкурентоспособности компании. Предприятия придают наибольшое значение анализу своих сильных и слабых сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счёт которых можно повысить конкурентоспособность и обеспечить свой успех. В процессе маркетингового исследования для оценки конкурентоспособности предприятия пользуются некоторыми численными показателями, которые свидетельствуют о степени устойчивости положения предприятия, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом на рынке и обеспечивающую предприятию получение намеченных и стабильных конечных результатов. Предприятие, имеющее более низкие издержки производства, получает большую величину прибыли, что позволяет расширять масштабы производства, повышать его технический уровень, экономическую эффективность и качество продукции, а также совершенствовать систему сбыта. В результате конкурентоспособность такого предприятия и выпускаемого им продукции, что

способствует увеличению её доли за счёт других предприятий, не имеющих таких финансовых и технических возможностей. Важное значение имеет анализ издержек обращения, производимый путём отнесения величины сбытовых расходов к размерам прибыли. Такое сопоставление делается обычно не только по всей сумме сбытовых расходов, но и по отдельным элементам: сбытовым филиалам, торговым посредникам, по конкретным товарам и рынкам сбыта. Анализ эффективности инвестиционных проектов издержек обращения позволяет обнаружить непроизводительные расходы по всей системе товародвижения от продавца к покупателю.

На конкурентоспособность предприятия оказывают влияние ряд факторов:

1. Динамика масштабов долгосрочного спроса. Увеличение или уменьшение долгосрочного спроса является важным фактором при принятии решений по инвестированию для увеличения производительной мощности предприятия. Подъем долгосрочного спроса привлекает новые предприятия на рынок, а падение спроса наоборот вызывает отток предприятий; динамика структуры спроса. Эти изменения представляют собой причину изменения требований потребителя к сервису, создание новых каналов сбыта, изменение в ассортименте нового товара, обновление продукта отрасли является ключевой движущей силой — влияет на методы производства, эффективные масштабы выпуска, маркетинговые затраты, каналы распределения;

2. Технологические инновации. Частые технологические новшества в методах производства, размер инвестиций позволяют увеличивать значение эффекта жизненного цикла товара. Это может вызывать существенные изменения в требованиях к размеру и количеству предприятий, успешно действующих на рынке;

3. Маркетинговые инновации. Периодически фирмы предлагают рынку свою продукцию, пользуясь новыми путями и способами, стараясь увеличить покупательский интерес, подтолкнуть спрос, уменьшить затраты на единицу продукции. Таким образом, они приводят в движение новые силы, которые изменяют условия конкуренции и позиции фирм соперников;

4. Динамика лидерства. Означает вход в конкуренцию и вход из нее крупных фирм. То есть новый раунд конкурентной борьбы: перераспределение ролей и выделение новых ключевых игроков, изменение структуры рынка;

5. Диффузия достижений. Если новая технология становится известной соперникам, поставщикам, дистрибьюторам, потребителям, то снижаются барьеры для вхождения в отрасль;

6. Динамика эффективности. При появлении в отрасли новых эффективных масштабов производства, которые уменьшат издержки на единицу продукции, крупные предприятия могут принудить другие предприятия к стратегиям «фиксированного роста»;

7. Покупательские предпочтения. Зачастую растущее число покупателей решает, что товары массового потребления по низким ценам вполне удовлетворяют их вкусам и предпочтениям так же, как и товары с более высокими ценами, дающие возможность выбора;

8. Государственное регулирование рынка. Действия государства через свои институты, включая регулирование экономических отношений, а также изменение государственной политики, могут повлиять на рынок и конкурентные условия;

9. Рост детерминации. Означает уменьшение неопределенности и риска. Новые отрасли характеризуются большой неопределенностью сведений о потенциальных возможностях рынка. [3, с 12] Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия:

1. Постоянное использование нововведений.

2. Поиск новых, более совершенных форм выпускаемого товара.

3. Выпуск продукции такого качества, которое бы отвечало государственным и мировым стандартам.

4. Сбыт товаров в те сегменты рынка, где наиболее высокие требования к качеству и сервисному обслуживанию

5. Использование только высококачественного сырья и материалов.

6. Постоянное обучение и переподготовка кадров.

7. Повышение материальной заинтересованности работников и улучшение условий труда.

8. Проведение маркетинговых исследований рынка, с целью установления потребностей покупателей.

9. Анализ своих конкурентов, для выявления своих сильных и слабых сторон.

10. Поддержание контактов с научно - исследовательскими организациями и инвестирование научных разработок, направленных на повышение качества продукции.

11. Использование наиболее эффективных рекламных мероприятий.

12. Регистрация своего товарного знака и использование фирменных марочных изделий. [4, с 67] Используя эти пути, предприятие сможет повысить как свою конкурентоспособность, так и укрепить свою финансовую устойчивость.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Поддержание на высоком уровне конкурентоспособности обеспечивается всеми компонентами имеющихся у предприятия средств. Производство и эффективная реализация конкурентоспособных товаров и услуг – обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно - технический, трудовой, финансовый потенциал.

Список использованной литературы:

1. Волков, Д. К. Насколько оптимизация маркетинговых затрат может увеличить прибыль компании? // (http: // www.marketing.spb.ru).

2. Захаров А. Н., Зокин А. А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. — 2013. — № 1–2.

3. Криворотов В. В. Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. — Екатеринбург: УГТУ - УПИ, 2013.

4. Миронов М. Г. Ваша конкурентоспособность. — М.: Издательство «Альфа - Пресс». - 2011. — 160с.

5. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью. Саратов, 2005 с.23 - 25

© И.А.Чебыкин, 2016

УДК 338.2

М.Л. Вилисова
К.э.н., доцент
Т.Ю. Чепеленко
Студентка 3 курса
Я.С. Семенцева
Студентка 3 курса
ИСОиП (ф) ДГТУ в г.Шахты
Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХОГРАНИЧЕНИЙ

Событиям, произошедшим в экономике в мировых масштабах в течение последних лет, сопутствует реализация определенных геополитических интересов, которые непосредственно влияют на внешнеторговую политику России. Причиной тому стало то , что важным условием целенаправленного экономического развития является интегрированность страны во внешнеэкономические связи. В связи с событиями, произошедшими в Украине и Крыму, породившими геополитический риск, Россия стала объектом давления со стороны отдельных государств мира. Налаживание и развитие внешнеэкономических связей является одной из важнейших целей государства, достижение которой зависит от механизма функционирования санкционных мер, которые являются серьезным инструментом и имеют серьезные негативные последствия во внешней торговле.

На сегодняшний день внешнеэкономические отношения в глобальном масштабе можно охарактеризовать, как нестабильные. Запрет на поставки товаров военного назначения, ужесточение экспортного режима в отношении некоторых российских компаний военно - промышленного комплекса, возникшие серьезные ограничения внешнеэкономического взаимодействия для ряда ключевых компаний военно - промышленного комплекса и банковского сектора, запреты на импорт и экспорт товаров, используемых в добыче нефти и газа (США, Швейцария), напрямую повлияли на развитие внешнеэкономического сотрудничества России. Введенные санкции на ввоз в Россию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из Австралии, Канады, Норвегии, США и большинства стран ЕС, серьезно влияют на развитие экономик стран, присоединившихся к антироссийским санкциям.

Реиндустриализация экономики, направленная на защиту инвесторов, борьбу с коррупцией, улучшение делового климата, может стать ответом России на санкции.

Активизация инвестиционной активности в России тормозит рост недоверия к устойчивому положению национальной экономической системы. Утеряно взаимное доверие в работе с европейскими партнерами, а крупнейшим внешнеторговым партнером России на сегодняшний день остается ЕС. Это открывает новый путь отечественной экономики на страны Азиатско - Тихоокеанского региона. Подписание большого количества соглашений между Россией и Китаем подтверждает развитие взаимного внешнеэкономического сотрудничества опережающими темпами.

Большинство стран мира имеет ограниченную ресурсную базу и узкий внутренний рынок, поэтому они не всегда имеют возможности производить с достаточной эффективностью товары, которые необходимы для внутренних потребностей. Для таких стран внешнеэкономические связи являются одним из способов получения необходимых товаров. Страны с большим сырьевым потенциалом основывают свои экономические системы на основе реализации экспортного потенциала [1].

С целью более чёткого определения роли внешнеторговой политики в экономическом развитии России, необходимо рассмотреть ряд преимуществ, обеспечивающих современную экономику ВТП.

Внешнеторговая политика содействует оснащению производственных предприятий более совершенной техникой, внедрению передовой технологии и опыта, стимулируют производство и экономическую деятельность, повышая их эффективность, сокращает время на организацию выпуска новых изделий, увеличивает национальный доход. Сбалансированность внутреннего рынка, обеспечиваемая импортом товаров массового спроса и уровнем качества жизни, напрямую зависит от государственной внешнеторговой политики.

Выделим наиболее яркие и масштабные примерами санкций запада против России:

12.03.14 Организация экономического сотрудничества и развития приостановила процесс принятия России в свой состав.

17.04.14 Европарламент принял резолюцию с призывом отказаться от строительства газопровода «Южный поток» на территории ЕС.

25.04.14 было приостановлено участие России в Большой Восьмёрке.

31.07.14 ЕС ввёл санкции против «Сбербанка России», банка ВТБ, «Газпромбанка», «Внешэкономбанка», «Россельхозбанка». Помимо этого было наложено эмбарго на импорт и экспорт оружия и подобного материала в Россию.

7.08.14 Андерс Фог Расмуссен генеральный секретарь НАТО во время визита в Киев заявил, что НАТО полностью прекращает сотрудничество с Российской Федерацией.

В промышленности санкции были введены следующими компаниями:

1. Американская корпорация Applied Materials отказалась осуществлять поставки оборудования для завода по производству микросхем MRAM - памяти в Москве.

2. К сентябрю 2014 года американская нефтяная компания ExxonMobil, являющаяся крупнейшей частной нефтяной компанией в мире, остановила работы по девяти из десяти проектов в России.

3. Немецкий концерн Rheinmetall прекратил поставки оборудования в Россию.

4. Французская компания Renault Trucks Defense, которая принадлежит шведскому концерну Volvo, приостановила разработку совместного с Россией проекта боевой машины пехоты «Атом».

5. Французская компания «EDF Trading» отказалась от поставок российского термального угля.

В современном экономическом мире невозможно представить государство, которое исключено из системы мировых хозяйственных связей. Подобная зависимость от мира может отразиться, прежде всего, на обеспеченности страны стратегически важными товарами, такими как лекарства, продовольствие, технологии, комплектующие для производств.

С целью оценки масштаба потерь от введенных санкций приведем некоторые статистические данные. Согласно официальной статистике, в торговом балансе России главными партнерами остаются страны ЕС (42,2 % импорта и 53,8 % всего экспорта), АТЭС (34,3 % импорта и 18,9 % экспорта) и СНГ (13 % импорта и 14 % экспорта), крупнейшие из них - Китай и Германия (рис. 1).

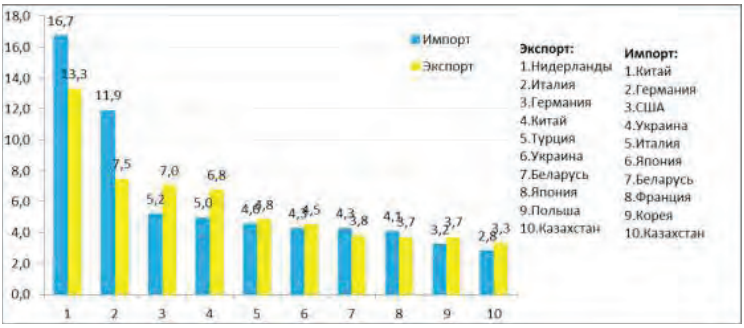


Рис.1 Крупнейшие торговые партнеры России, в % к общему импорту и экспорту [7]

Проведя анализ данных, можно прийти к следующему выводу: Россия может столкнуться с серьезными проблемами, если характер санкций будет максимально серьезным и приведет к экономической блокаде, при которой в страну перестанут ввозиться стратегически важные ресурсы.

Современная экономика Россия по некоторым группам промышленных товаров импортозависима и не в состоянии обеспечить потребности различных отраслей собственными силами. Но в то же время наряду со значительной зависимостью Российской Федерации от стран Западной Европы можно отметить не менее сильную зависимость стран Европы от экспортных поставок российских энергоресурсов. Так, если обратиться к статистике, распределение объемов продаж нефти Российской Федерации таково: 67,5 % в страны Европы, 16,85 % в Китай и 6 % в США. Согласно данным распределения потребления международной нефти в Европе на долю российских нефтегазовых компаний приходится 47,38 % .

Произошли довольно острые обострения внешнеполитической обстановки, причиной тому стало присоединение Крыма к Российской Федерации и волнения на Украине. Таким образом, оборонно - промышленный комплекс (ОПК) за 2014 год стал наиболее приоритетной сферой развития российской экономики. Около 1200 предприятий и организаций оборонного комплекса, расположены в 70 регионах России. Эти предприятия, являющиеся, в основном, поставщиками новейшей техники в вооруженные силы РФ, наиболее болезненно восприняли санкции Запада на ограничение поставок новейших приборов, технологий и комплектующих деталей для новой военной техники. Также санкции мотивировали многие Российские предприятия и научно - исследовательские организации ВПК добиваться развития новейших технологий на основе инновационных разработок , с целью полного замещения импортных приборов, материалов и технологий в отечественных системах оборонного комплекса. В среднесрочной перспективе данные наработки могут позволить ликвидировать отставание нашей страны от развитых стран в

научно - технологическом развитии, и промышленности в целом в рамках программы импортозамещения.

Но, российскую внешнюю торговлю в сложившихся условиях, тормозят падение цен на нефть, девальвация рубля и осложнение политических и экономических отношений России с Евросоюзом (основным торговым партнером РФ), в частности, санкции, которые страны взаимно налагают друг на друга.

Внешнеторговый оборот в январе - марте 2016 г. составил 98,1 млрд. долл. США, уменьшившись на 28,0 % относительно января - марта 2015 г., при этом экспорт снизился на 34,4 % , импорт – на 15,5 процента. В общем объеме товарооборота в январе - марте 2016 г. на долю экспорта приходилось 61,4 % , импорта – 38,9 процента. Динамика экспорта и импорта обусловила уменьшение положительного внешнеторгового сальдо, которое по сравнению с январем - мартом 2015 годом снизилось на 52,7 % до 21,5 млрд. долл. США. [8].

С одной стороны, причиной уязвимости отечественной экономики и внешней торговли от формирующихся внешнеэкономических условий стала

высокая зависимость от экспорта топливно - сырьевых товаров и прилива зарубежных финансовых средств (кредитов, прямых капиталовложений, денежных переводов мигрантов). Ограничения, введенные в отношении России рядом зарубежных стран, и принятые ответные меры оказали позитивное влияние на развитие внутренней экономической политики. В частности, первые результаты приносит реализация антикризисного плана Правительства РФ и программы импортозамещения во многих отраслях экономики – ярким примером служит резкое развитие сельского хозяйства и пищевой промышленности.

В результате ужесточения вводимых в отношении России санкций Запада по ряду направлений возможна переориентация экспортно - импортных потоков на страны постсоветского пространства. Так, компании стран СНГ могут стать посредниками при осуществлении внешнеторговых сделок с государствами, ограничившими торговые и финансовые связи с Россией.

Взаимодействие России и КНР, как двух крупнейших экономических и политических держав, имеет огромное значение. Одной из причин является то, что такое сотрудничество открывает для России альтернативные перспективы внешнеторговой деятельности. Ведь в период действия санкций, наложенных на РФ, подписанные соглашения должны способствовать открытию новых рынков и создавать дополнительные финансовые возможности благодаря экономическому взаимодействию двух стран. Экономика Китая капиталоизбыточна, что имеет огромное значение для восполнения ущерба России, возникшего в результате санкций, основным направлением которых является блокирование финансово - банковского сектора [2].

Ущерб от западных санкций для России весьма существенен. Некоторые отечественные политики и эксперты утверждают, что давление мирового сообщества на нашу страну бессмысленно, но фактически оно наносит ущерб, как политическим интересам, так и общему бизнесу, и обычным людям.

Реальные последствия санкции, введенных против нашей страны можно оценить по прошествии некоторого времени. Пока государству удаётся справляться с их воздействием, отечественные производители активно осваивают освободившиеся ниши и наращивают

производство. Экономика России глубоко интегрирована с мировой и находится в серьёзной зависимости от неё. В целом, экономическое развитие России на современном этапе показывает, что экономика страны окрепла и, несмотря на некоторую внешнею изоляцию и давление (санкции), продолжает эффективно работать.

Список использованной литературы:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие / под ред. Л. С. Шаховской. – М.: КНОРУС, 2013. – 253 с

2. Вилисова М.Л., Гершман Т.А. / Влияние мирового финансового кризиса на экономику России / Сб.науч. трудов / Южно - Рос.Госуд.ун - т экономики и сервиса - Шахты: ЮРГУЭС,2008.

3. Глотова И.И., Сидоренко А.В., Зыза К.С. Особенности стабилизационной финансовой политики в Российской Федерации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 30.

4. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 467 с.

5. Черкесова Э.Ю., Довлатян Г.П., Махкамова И.С., Сизякин И.Н. Мобильность рабочей силы // Перспективы развития Восточного Донбасса: материалы 5 - й Междунар. И 63 - й всерос. Науч - . - практ. Конф. Апр. 2014, г. Шахты / Южно –Рос. гос. Политех. Ун - т (НПИ) им. М.И. Платонова. - Новочеркасск: ЮРГПУ (НПИ),2014. - с. 133 - 135

6. Виньков А. Ресурсная взаимность // Эксперт. - 2013. - N 13. - С.14 - 20.

7. Федеральная таможенная служба URL: http:www.customs.ru (2013)

8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. - http: // www.gks.ru /

© Т.Ю.Чепеленко, Я.С.Семенцева, М.Л.Вилисова,2016

УДК 338.51

Чечулина Марина Юрьевна
магистрант Института магистратуры «РГЭУ (РИНХ)»,
г. Ростов - на - Дону, РФ
Демиденко Татьяна Ивановна
канд. экон. наук., доцент «РГЭУ (РИНХ)»,
г. Ростов - на - Дону, РФ

ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В 2016 г. рынок коммерческой недвижимости находится в глубоком кризисе. Цены и арендные ставки падают, площади пустеют, девелоперы сокращают расходы и оптимизируют площади. Поэтому в период кризиса собственники стараются избавиться от активов в виде коммерческой недвижимости (далее – КН). Для того чтобы реализовать собственность по оптимальной цене на открытом рынке, владельцы помещений могут прибегать к помощи оценщиков. Для определения стоимости объекта КН необходимо

знать ценообразующие факторы, на которые будут вводиться корректировки, например, в сравнительном подходе.

Традиционно существует 2 группы факторов по отношению к объектам, которые приносят доход: внутренние и внешние.

Внешние факторы. Как и на любой другой предмет купли - продажи в соответствии с экономической теорией на цену КН влияет ***соотношение спроса и предложения*** на рынке. На спрос оказывает влияние уровень развития городской экономической среды, которая непосредственно изменяет качественную структуру рынка коммерческой недвижимости.

Термин «***городская экономическая среда***» обозначает взаимодействие различных факторов и связей, формирующих условия хозяйственной деятельности, которая, в свою очередь, изменяет качественную структуру рынка КН на определенной территории. То есть экономические ресурсы локальной территории постоянно трансформируются и направляются на улучшение характеристик объекта КН. В зависимости от объема наполнения какого - либо объекта экономическими (ресурсными) потоками формируется и спрос на данную недвижимость. [2, с. 95] Так ***ресурсный потенциал*** сводится к показателям промышленного производства и объему поступающих реальных инвестиций в пределах региона, которые создают предпосылки к спросу на КН.

Пример**ом внутреннего фактора** может быть ***менеджмент.*** Эффективное управление арендными площадями с помощью создания стратегии привлечения арендаторов или потенциальных покупателей для того, чтобы не оставалось пустующих площадей на длительных промежутках времени. [3, с. 204]

Отдельно можно выделить группу факторы для внесения корректировок оценщиком для расчета наиболее справедливой стоимости объекта, исходя из физических характеристик объекта. [1, с. 5 - 9]

Совокупность факторов представлена в таблице 1.

Таблица 1 **-** Совокупные ценообразующие факторы,
оказывающие влияние на стоимость коммерческой недвижимости

Факторы	**Характеристика**
По отношению к объекту:	
Внешние	1. Макроэкономические (инфляция, наличие платежеспособного спроса, соотношение спроса и предложения, инвестиции в основной капитал, курсы валют) 2. Территориальные (уровень развития малого и среднего бизнеса в регионе, ресурсный потенциал)
Внутренние	1. Управление зданием 2. Маркетинг и реклама
Прямые	Затраты на возведение объекта
Косвенные	Цены на нефть, сальдо торгового баланса страны
Для внесения корректировок:	
Месторасположение	перспективы дальнейшего развития близлежащей инфраструктуры, средняя цена за метр в данном районе и др.
Расположение внутри квартала	Если находится в первой линии, то объект стоит дороже, если во второй (например, во дворе), то дешевле
Площадь объекта	Чем она больше, тем цена за квадратный метр должна быть

Факторы	Характеристика
	меньше
Тип недвижимости	отдельное здание или встроенное помещение
Этаж объекта	Первый этаж является самым дорогим. Цокольный этаж и подвал имеют меньшую стоимость.
Отдельный вход	Позволяет дифференцировать технические помещения и помещения общего доступа для уменьшения временных затрат
Наличие ремонта	«стандартный» или «евро»
Технические параметры	Стоимость помещения уменьшается, если необходим ремонт
Финансовые условия	единовременным платежом либо по частям
Другие факторы	качество права аренды, договорные условия, сервисное обеспечение объекта, дополнительные услуги и др.

Составлено авторами по данным [1] [2] [3]

Таким образом, существует множество факторов, влияющих на цену коммерческих помещений. Наиболее существенными факторами, по мнению автора, является местоположение и состояние объекта для внесения корректировок. Всю совокупность факторов необходимо учитывать при стоимостной оценке доходным, затратным и сравнительным подходами для определения стоимости объекта коммерческой недвижимости.

Список использованной литературы:

1. Новицкий И.Ю., Дорофеев А.Ю., Голованов В.И., Павлова С.А., Фадеев А.С. Ценообразующие параметры рынка земельных участков и коммерческой недвижимости // Интернет - журнал Науковедение. - 2015. - № 5 (30). - С. 71.
2. Октаев К.В., Дворядкина Е.Б. Функционирование рынка коммерческой недвижимости крупного города в контексте условий его экономической среды // Известия Уральского государственного экономического университета. - 2012. - № 3 (41). - С. 94 - 99.
3. Урбан Н.А., Порохин А.В. Модель прогноза стоимости коммерческой недвижимости // Фундаментальные исследования. - 2015. - № 10 - 1. - С. 203 - 208.

© М. Ю. Чечулина, Т. И. Демиденко, 2016

УДК 330

Шаехова Лилия Ямиловна
Студентка 3 курса ИЭС УГНТУ, г. Уфа, РФ
E - mail: lilya _ shaehova89@mail.ru

ОЦЕНКА ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

Аннотация

В работе представлено определение сущности валютных рисков. Особенную актуальность эта тема приобрела ввиду развивающегося глобального финансового кризиса,

повлиявшего на степень подверженности организаций валютному риску. В зависимости от поставленных задач и финансовых возможностей участника рынка, у него появляется два варианта: либо выбрать хорошо отлаженную систему гарантий и высокую ликвидность биржевых операций; либо более рискованный внебиржевой рынок.

Ключевые слова

Валютный риск, рынок, трансляционный валютный риск, транзакционный валютный риск, операционный валютный риск, скрытые валютные риски, оценка валютного риска, метод Value - at - Risk, метод StressorSensitivityTesting.

В настоящее время необходимо проводить стратегический анализ каждого региона, который предполагает необходимый объем аналитических работ для решения проблем развития региона. Эти работы призваны обеспечить эффективное функционирование экономики региона, в том числе и валютного рынка [1].

В целом привлекательность рынка срочных сделок для заключается в возможности проводить как высокодоходные спекулятивные и арбитражные операции, так и осуществлять хеджирования валютного риска. Представленные варианты использования для страхования валютного риска различных видов срочных сделок (будь то форвардные и фьючерсные контракты или более гибкие опционные операции) позволяют сделать вывод о том, что при любых прогнозах изменения валютного курса правильный выбор стратегии дает возможность заранее ограничить потенциальные убытки. А использование различных комбинаций срочных сделок (стратегии «спрэд», «стрэдл» и т. д.) приводят, помимо этого, к получению дополнительной прибыли.

Валютный риск, как один из видов рыночного риска, представляет опасность потерь в связи с неблагоприятным для экономического агента изменением курсов валют. Однако это классическое определение валютного риска малоприменимо для российской экономики, что объясняется крайней нестабильностью рубля, т.к. действие факторов снижения стоимости наци - ональной валюты усиливается и уже перевесило влияние факторов повышения стоимости рубля, и, следовательно, неудобством этой денежной единицы для аналитического учета. Удобной в этом смысле единицей является доллар США, в соответствии с курсом которого могут оцениваться собственные средства и финансовый результат экономического агента. Большинство хозяйствующих субъектов прямо или косвенно подвержены влиянию валютных рисков. В первую очередь, от колебания валютных курсов зависят экспортеры, импортеры, а также финансовые институты.

Выделяют четыре основных типа валютных рисков:

1) Трансляционный (расчетный, балансовый, бухгалтерский) валютный риск;
2) Транзакционный (контрактный) валютный риск;
3) Операционный валютный риск;
4) Скрытые валютные риски.

Трансляционный валютный риск отражает несоответствия между активами и пассивами организации, выраженными в валютах разных стран. Типичным примером является ситуация, когда российское предприятие имеет долгосрочные валютные кредиты (или выпускает еврооблигации). Как следствие, даже при краткосрочном росте курса иностранной валюты наблюдается значительный балансовый рост кредитной нагрузки, что делает предприятие менее привлекательным для инвесторов.

Транзакционный валютный риск отражает вероятность валютных потерь по конкретным операциям (транзакциям) вследствие неожиданных изменений курса иностранной валюты. Он возникает из - за неопределенности стоимости в национальной валюте валютной сделки в будущем.

Операционный валютный риск отражает вероятность потерь конкурентоспособности, снижения выручки вследствие неожиданных изменений курса иностранной валюты. Операционный валютный риск влияет на положение компании на рынке, ее конкурентоспособность и в отличие от контрактного валютного риска чаще всего носит субъективный и вероятностный характер.

Так же существуют вышеперечисленные валютные риски, которые, на первый взгляд, неочевидны. Например, поставщик на внутреннем рынке может использовать импортные ресурсы, и компания, пользующаяся услугами такого поставщика, косвенно подвержена операционному риску, так как повышение стоимости затрат поставщика в результате обесценивания национальной валюты заставило бы этого поставщика повысить цены. Скрытые операционные или трансляционные риски могут возникнуть и в том случае, если зарубежная дочерняя компания подвержена своим собственным рискам.

Оценка и управление валютными рисками является нетривиальной и важной задачей для большинства крупных предприятий. Под «оценкой риска» подразумевается его количественное измерение. Современный подход к проблеме оценки риска включает два различных, но дополняющих друг друга подхода:

1) Метод оценки стоимости риска — VaR (Value - at - Risk);

2) Метод— Stress or Sensitivity Testing.

VaR — это статистический подход. Методология VaR обладает рядом несомненных преимуществ: она позволяет измерить риск в терминах возможных потерь, соотнесенных с вероятностями их возникновения; позволяет измерить риски на различных рынках; позволяет агрегировать риски отдельных позиций в единую величину для всего портфеля, учитывая при этом информацию о количестве позиций, волатильности на рынке и периоде поддержания позиций.

Сутью расчетов VaR является чёткий и однозначный ответ на вопрос, возникающий при проведении финансовых операций: какой максимальный убыток рискует понести инвестор за определённый период времени с заданной вероятностью? Отсюда следует, что величина VaR определяется как наибольший ожидаемый убыток, который с заданной вероятностью может получить инвестор в течение n дней. Ключевыми параметрами VaRявляются период времени, на который производится расчёт риска, и заданная вероятность того, что потери не превысят определенной величины.

Недостатком анализа рисков по методике VaR является то, что она игнорирует очень многие значительные и интересные детали, необходимые для реального представления рыночных рисков. VaR не учитывает, какой вклад в риск вносит рынок, какие структурные изменения портфеля увеличивают риск, а также какие инструменты хеджирования контролируют специфический риск.

Ответы на эти вопросы можно получить с помощью метода анализа чувствительности портфеля к изменениям параметров рынка StressTesting.

Данный метод как оценка потенциального воздействия на финансовое состояние инвестиции ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям. Идея этого метода — анализ вариаций подходящей целевой функции (например, доходности или современной стоимости портфеля) в зависимости от вариаций параметров рынка (кривой доходности, изменчивости (волатильности) рыночных цен, обменных курсов и т.п.). Но если методика

VaR уже стала общепризнанным инструментом, то общепризнанного инструмента класса StressTesting пока не существует.

StressTesting позволяет решить проблему резких скачков и выбросов. Это инструмент анализа влияния многих, если не всех основных видов параметров риска одновременно, таких как сдвиги, изменение наклона или изгибы кривой доходности, изменение абсолютной величины доходности, изменчивости и т.д.

В заключение хотелось б отметить, что валютный риск – это только один из рисков, с которым сталкиваются организации в своей деятельности, однако его влияние существенно и часто может быть недооценено. Проведение трудоемких расчетов по подверженности организации валютному риску стало не просто процедурой отчета перед регуляторами или определения выгодности спекулятивных операций, но и необходимостью для дальнейшего успешного функционирования и разработки стратегии и тактики развития бизнеса. Наряду с применяемыми математическими моделями оценки рисков, в период кризиса важным является экспертное мнение, совмещающее в себе как выводы различных моделей, так и прошлый опыт и анализ тенденций, не учтенных в базовых предпосылках. Существует несколько способов снижения валютного риска: использование инструментов срочного и денежного рынков и нефинансовые стратегии. Выбор наиболее оптимального из них зависит от условий ведения бизнеса, стоимости, доступа на рынок (деривативов, кредитов, других стран) и его ликвидности, политики компании. Важно не недооценить влияние валютного курса на деятельность организации и постоянно проводить корректировки используемых механизмов хеджирования риска. Это позволяет минимизировать потери от неблагоприятного изменения обменного курса и способствует укреплению позиций компании на рынке и сохранению конкурентных преимуществ.

Список использованной литературы:

1.Сафуанов Р.М., Байрушина Ф.Ф. Теоретические аспекты стратегического регионального анализа // Вестник УГУЭС. - 2016. - №2(16). С.14 - 19

2.Струченкова Т.В. Валютные риски: анализ и управление. – М.: Кнорус, 2010 г. – 216 с.

3.Лужнова Л. А., Гаврилина Н. В., Факторы и причины валютных рисков и рисков ликвидности коммерческих банков. 2014. № 1. С. 201–203

4.Красовский Н. В., Хеджирование как метод управления валютными рисками / Красовский Н.В. // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2012. № 1 (105). С. 44–47

© Шаехова Л.Я, 2016

УДК 330

Савинкина Алёна Александровна, Шидман Александра Александровна
Студентки 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, РФ, E - mail: ashidman@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Начало XXI века как в мировой, так и в национальной экономиках определяется последовательностью непрекращающихся кризисных ситуаций, которые связаны в бизнес -

сообществе с ненадлежащим качеством аудиторских проверок бухгалтерской (финансовой) отчётности субъектов, что говорит об искажении организациями отчётности для достижения определённых целей [1].

В настоящее время в Российской Федерации выявлено огромное количество фактов манипулирования бухгалтерской (финансовой) отчётностью, что является серьёзной проблемой для государства и бизнеса. Примером такого действия может послужить не только завышение некоторых показателей, но и наоборот, их занижение, например, занижение прибыли с целью уплаты меньшего количества налоговых отчислений.

По данным Консультативного комитета по аудиторской профессии Департамента казначейства США [Levitt, Nicolaisen, 2008], в 2008 году в Соединённых Штатах Америки 6 крупнейших аудиторских фирм выступали ответчиками в 90 судебных процессах, связанных с последствиями аудита публичных и частных компаний, предъявивших аудиторам претензии, минимальный размер которых превышал 100 млн. долл. США в расчёте на одну претензию. При этом в 7 случаях из 90 сумма иска составляла более 10 млрд. долл. США, в 27 – более 1 млрд. долл. США, а в 41 – более 500 млн. долл. США. Общая сумма исковых претензий, предъявленных аудиторским фирмам США в 2008 году частными компаниями и обанкротившимися собственниками, превысила 30 млрд. долл. США.

Почти каждая организация, составляющая интегрированный отчет, включает в него такой раздел, как ключевые показатели. Этот элемент отчетности представляет особый интерес для анализа, так как отсутствует согласованность в наборе ключевых показателей организаций.

Ключевые показатели – это специальный раздел в интегрированной отчетности, в котором отражены финансовые и нефинансовые показатели, играющие важную роль не только для стейкхолдеров, но и для организации в целом [4].

Особый интерес вызывает группа ключевых финансовых показателей, так как в настоящий момент времени именно финансовая отчетность считается самым проблемным разделом интегрированного отчета, с точки зрения неправильного составления и умышленного искажения данных. В таблице 1 представлены ключевые финансовые показатели.

Таблица 1 – финансовые ключевые показатели.

Показатель	Формула	Предназначение
Выручка	Сумма денежных средств, полученная организацией от продажи товаров, работ, услуг	Выручка — это вся сумма денежных средств, которая была получена предприятием или предпринимателем от реализации всей произведённой продукции, или её части, услуг, работ за определённый период времени.
Чистая прибыль (убыток)	Выручка - себестоимость продаж - коммерческие и управленческие расходы + доходы от участия в других	Чистая прибыль (убыток) — это часть балансовой прибыли предприятия, которая остаётся в его распоряжении после уплаты

	организациях + проценты к получению - проценты к уплате + прочие доходы - прочие расходы – текущий налог на прибыль - изменение отложенных налоговых обязательств + изменение отложенных налоговых активов + прочее	налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет. Она используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов, реинвестиций в производство [17].
EBITDA	Прибыль (убыток) до налогообложения + Проценты к уплате + Амортизация основных средств и нематериальных активов	Показатель EBITDA отражает финансовый результат деятельности компании, исключая влияние эффекта структуры капитала, налоговых ставок и амортизации, т.е. позволяет определить эффективность деятельности компании независимо от её задолженности перед кредиторами и от метода начисления амортизации.
Рентабельность по EBITDA	$\text{Рентабельность по EBITDA} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Выручка}}$	Рентабельность по EBITDA показывает прибыльность компании по первичной прибыли, то есть по EBITDA. EBITDA показывает прибыль компании до различных выплат.
Чистый долг	Сумма заемных обязательств (краткосрочных и долгосрочных), уменьшенных на величину денежных средств и их эквивалентов.	**Чистый долг организации** — это долг, остающийся после использования всех имеющихся в наличии денежных средств. Для оплаты оставшейся задолженности необходимо использовать заново сгенерированные денежные средства.
Коэффициент задолженности	$\text{КЗ} = \frac{\text{Суммарная задолженность}}{\text{Суммарные активы}}$	**Коэффициент задолженности** – это один из ключевых финансовых показателей, который применяется для анализа состояния субъекта хозяйствования, отслеживания негативных тенденций и своевременного их устранения.

		Он рассчитывается на основании сведений бухгалтерского баланса и применяется менеджментом компании, кредиторами и инвесторами.
Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств	$\text{Кссзс} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заёмный капитал}}$	**Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств** – это один из показателей финансовой устойчивости организации. Он показывает, сколько приходится собственных средств на 1 руб. заёмных средств.
Маржа чистой прибыли	$\text{Маржа чистой прибыли} = \frac{\text{NI}}{\text{Выручка}}$	**Маржа чистой прибыли** (Profit Margin) – это коэффициент рентабельности, который рассчитывается как отношение чистого дохода ко всем доходам от реализации, т.е. отношение чистой прибыли к размеру выручки. Данный коэффициент показывает, сколько доходов фактически получает компания с каждого рубля продаж.
Коэффициент отношения чистого долга к EBITDA	$К_{\frac{\text{чистый долг}}{\text{EBITDA}}} = \frac{\text{Чистый долг}}{\text{EBITDA}}$	**Коэффициент отношения чистого долга к** *EBITDA* — это показатель долговой нагрузки на организацию, который характеризует её способность погашать свою задолженность перед кредиторами своим чистым денежным потоком. В качестве показателя чистого денежного потока, необходимого для расчета по долгам, в данном случае используется показатель *EBITDA*.
Рентабельность активов, ROA	$\text{ROA} = \frac{\text{NI}}{\text{Assets}}$	Рентабельность активов (Return on Assets, ROA) – это один из ключевых показателей текущей (операционной) эффективности. Данный показатель отражает выгоды и вклад одинаковых групп заинтересованных лиц

		(стейкхолдеров). Рентабельность активов показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала, качества управления активами. В результате расчета показателя рентабельности активов получается величина чистой прибыли с каждого рубля вложенного в активы организации.
Рентабельность собственного капитала, ROE	$\mathrm{ROE} = \frac{\mathrm{NI}}{\mathrm{Equity}}$	Отдача по собственному капиталу (Return on Equity, ROE) – это финансовый показатель отдачи для стейкхолдеров, который показывает насколько эффективно используется вложенный капитал, т.е. величину прибыли, которую получит организация на единицу денежных средств, вложенных собственниками организации.

Ключевые финансовые показатели важны для стейкхолдеров, потому что с их помощью можно оценить финансовое состояние организации.

Из системы комплексного раскрытия информации «СКРИН» для проведения анализа случайной выборкой было взято по 100 организаций нефтегазовой и строительной отраслей Российской Федерации и для них были рассчитаны ключевые финансовые показатели [3]. В таблице 2 приведены средние значения ключевых финансовых показателей, которые рассчитаны на основе полученных данных.

Таблица 2 – Средние значения ключевых финансовых показателей

Ключевые финансовые показатели	**Среднее значение показателя по нефтегазовой отрасли**	**Средние значения показателя по строительной отрасли**
Выручка	103 651 406,5	26 938 687 950 811,50
Чистая прибыль	17625072,52	932 003 970 034,42
Капитальные вложения	83299602,1	2 240 915 600 000,00
EBITDA	21488680,53	1 162 775 812 188,36
Рентабельность по EBITDA, %	- 57,94	3,59
Маржа чистой прибыли (рентабельность продаж), %	- 95,84	3

Чистый долг	117056406	19 485 748 497 331,90
Чистый долг / EBITDA	5,447	1 359,43
Соотношение собственных и заёмных средств	10,34821	166 830,50
Коэффициент задолженности	0,59392	6,19
Доходность на средний собственный капитал (ROE), %	9,14	3,28

Из данных, представленных в таблице 2 видно, что отчётность, предоставленная системой «СКРИН», может содержать ошибки.

Так, например, значение среднего коэффициента задолженности строительной отрасли составляет 6,19, при условии, что значение данного показателя может находиться в диапазоне от 0 до 1. Данное явление может объясняться несколькими причинами. Первая причина – человеческий фактор, то есть непредумышленное искажение. Вторая причина – умышленное искажение данных бухгалтерской (финансовой) отчётности для достижения определённых целей.

Очевидно, что при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности в выбранных организациях были допущены ошибки, что в свою очередь, не дает сделать правильный вывод о состоянии отрасли в целом.

Но всё же, сравнивая ключевые показатели, рассчитанные для организаций нефтегазовой и строительной отраслей за 2014 и 2015 года, можно сделать вывод о том, ситуация за 1 год в целом по отраслям изменилась не в лучшую сторону и на конец 2015 года нефтегазовая и строительная отрасли испытывали серьёзные трудности.

Также, можно сделать вывод, о необходимости расчета ключевых финансовых показателей, так как с их помощью все финансовые стейкхолдеры смогут найти ответы, на интересующие их вопросы для принятия управленческих решений, проанализировав список тех ключевых показателей, которые представлены в интегрированном отчёте.

Список использованной литературы:

1. Баранов П.П. Теория аудита в системе координат науковедения / П.П. Баранов, А.А. Шапошников // Аудиторские ведомости. – 2015. – № 5. – С. 3–29.

2. Савельева М.Ю., Алексеев М.А., Дудин С.А. О качестве составления отчета о движении денежных средств в Российских компаниях // Сибирская финансовая школа. 2016. № 3 (116). С. 142 - 146.

3. Система «СКРИН» [электронный ресурс] - режим доступа: http: // www.Skrin.ru / (дата обращения 03.11.2016).

4. Шидман А.А. Сравнительный анализ ключевых показателей интегрированной отчётности российских и зарубежных компаний. / А.А.Шидман, А.А. Савинкина // Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2016. С. 121–125.

© Савинкина А.А., Шидман А.А., 2016

УДК 33

Шиянова А. С.
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Меркулова И. В.
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет». г. Ставрополь

О ФОРМАХ ОТНОШЕНИЙ БАНКА С КЛИЕНТАМИ

In the conditions of competition and uniformity of services provided, banks are forced to introduce new technology to research customer needs. The urgency of the problem of customer relations in the banking sector is associated with the acute competition in the market of financial products and services between banks and non - Bank credit systems and organizations. The main source of profits for banks is the customer service.

Еще с давних времен банки с момента своего образования прилагали все усилия для того, чтобы соблюдать клиенториентированную политику, а также проявлять лояльность к своим клиентам. Началом такой лояльности послужил индивидуальный подход к каждому из них. Однако, с каждым годом в обыденной жизни общества стали появляться различные банковские услуги, что превратило финансово - кредитные организации в машины, которые стали заниматься обслуживанием и работой в сфере товаров и услуг.

При этом особое внимание уделено клиенториентированному подходу, развитию лояльности в системе отношений «Спасибо от Сбербанка», которое направлено на развитие долгосрочных взаимоотношений банка с клиентом и его поддержку, а также на положительное отношение клиента к банку и выполнение обязательств перед ним. [2, с. 45 - 50]

На данный момент существует большое количество методов, которые применяются в отношениях между банком и клиентом с целью проявления лояльности друг к другу: льготные тарифы на определенную группу клиентов используются для активного привлечения установленной категории покупателей; льготы на физические потребности применяются для быстрой продажи основного банковского продукта; персональное обеспечение проявляется в индивидуализации обслуживания; определенная группа товаров для определенной категории клиентов; предложением может стать и персональное формирование условий банковского продукта, а также конструктор условий и комфорт в режиме работы отделений финансово - хозяйственных организаций; модернизация услуг, рост их количества, льготы за активность. [1, с. 34 - 40; 3]

Деятельность банка обладает своеобразными доверительными отношениями со своими клиентами, которые определены сущностью, функциями и назначением. Главной задачей работника банка является убедить клиента в том, что именно он будет полезен ему.

С целью изучения степени лояльности в системе отношений «Спасибо от Сбербанка» было проведено анкетирование. В нем приняли участие 40 клиентов. Из них 20 - физические лица и 20 - сотрудники Сбербанка. Были составлены два типа анкет для каждой группы, в которых были представлены вопросы как открытого и закрытого типов.

Для того, чтобы узнать степень лояльности клиентов к Сбербанку использовались следующий ряд показателей: качество обслуживания; готовность зарекомендовать услуги банка родственникам, друзьям, знакомым; оценка банка как надежного делового партнера;

активность в деловом взаимодействии клиента с банком на выгодных для него условиях; отношение к процентной ставке по кредитам; учет банком особенностей и возможностей клиента; репутация банка как надежного и стабильного банка Российской Федерации.

В ходе определения степени лояльности у работников Сбербанка были использованы следующие показатели: лояльность к клиентам; знание и похвальный отзыв о целях организации; желание работать в банке; готовность работать сверхурочно; отождествление себя с банком; размер заработной платы; характер взаимоотношений с руководителем; гуманное отношение к сотрудникам банка; вознаграждение за активность со стороны руководства; поощрение за хорошую работу.

Подводя итог, были получены следующие результаты: 95 % респондентов одобрили качество обслуживания Сбербанка; 84 % участников думают, что процентная ставка по кредитам приемлема;66 % респондентов с уверенностью заявили, что Сбербанк самый надежный банк России.

Около 94 % участников полагают, что деятельность банка приносит пользу для общества; 73 % сотрудников знают и одобряют цели своей организации, 71 % опрошенных считают политику Сбербанка правильной в отношении клиентов, 46 % сотрудников считают, что их банк более благожелателен к клиентам, чем другие банки.

Таким образом, сравнивая полученные результаты можно сделать вывод о том, что уровень лояльности работников Сбербанка ниже лояльности клиентов к тому же банку. Можно с уверенностью сказать, что развитие лояльности в системе отношений «банк - клиент» увеличивает уровень конкурентоспособности банка среди других банковских и небанковских кредитных систем и организаций.

Список использованной литературы и информационных источников

1. Доминяк В. Организационная лояльность. // Менеджер по персоналу. - 2006. - № 4.

2. Курбатова М. Б., Магура М. И., Современные персонал - технологии. // Управление персоналом. - 2001. - № 6.

3. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала. - СПб.: Питер, 2003. - 496 с

© Шиянова А. С., 2016

УДК 338

Якубова Лаура Джамбуладиевна
студентка 4 курса, ИКМИС
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
г. Самара

ИНТЕГРАЦИЯ КАК СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

В нашей повседневной жизни, которая включает трудовую деятельность, личную жизнь, хобби, общение с друзьями всегда встречаются различного рода конфликты, которые

имеют различную природу и причины, изучением которых занимается отдельная наука – конфликтология.

Конфликты могут быть внутренними и внешними. Внутренний вид представляет собой борьбу с нашими желаниями и необходимость соблюдать те или иные нормы. Внешние конфликты (межличностные) – это споры в группах, и межгрупповое взаимодействие, между двумя индивидами и т.д. Межгрупповые конфликты – это спор либо между группами, либо в подразделениях, которые затрагивают интересы личности, сплоченных во время конфликта в одно целое. В результате, несмотря на многообразие конфликтов, к общей группе вышеуказанных конфликтов необходимо найти ключевой способ их разрешения [1 - 8], где особое место отводится процессам интеграции. Интеграция (от лат. integratio - восстановление, восполнение, от integer - целый) – процесс сближения позиций и обоюдного учета интересов оппонентов [15]. Во время конфликта личности понимают, что с помощью спора найти согласие не удастся. В качестве примера можно привести семейную конфронтацию на фоне поиска решения кто будет убирать в доме, выбрасывать мусор, где у каждого есть свои доводы в пользу отказа от домашних дел. В данном случае в первую очередь необходимо проводить интеграцию. Интеграция, как было сказано выше – это процесс сближения и осознания, что данный конфликт не принесет ничего хорошего, либо не сможет помочь примириться. Основываясь на примере в семейных конфликтах, можно предположить группу вариантов развития событий [9 - 14], среди которых может быть признание одной из сторон конфликта противоположной стороны, то есть уступка, или дальнейшая эскалация конфликта. В приведенном примере, настоящие причины конфликта могут быть завуалированными, так как есть вероятность, что кто - то из членов семьи испытывает проблемы на работе, учебе, и поэтому его реакция на бытовые упреки более жесткая.

В результате, необходимо заключить, что во время спорного момента, наилучшим способом является интеграция, ведь, понять каждого, попытаться принять ту или иную точку зрения, очень важно в разрешение спора. Иначе самый незначительный конфликт может привести к более серьезным последствиям.

Список литературы

1. Грабоздин Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг: автореф. дис.. канд. экон. наук. Самара, 2015. - 22 с.
2. Грабоздин Ю.П., Фоменко Е.В., Иванов М.Ю. Внешние эффекты при производстве услуг социальной сферы // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2 - 1 (67 - 1). С. 111 - 116.
3. Грабоздин Ю.П., Фоменко Е.В., Иванов М.Ю. Реализация государственно - частного партнерства и механизма кластеризации как основы повышения качества образовательных услуг // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2 - 1 (67 - 1). С. 140 - 142.
4. Грабоздин Ю.П. Развитие потенциала высшей школы Самарской области в сфере оказания управленческих консультационных услуг / Инновационная наука. 2016. № 3 - 1. С. 71 - 73.
5. Грабоздин Ю.П. Система взаимосвязанных показателей управления качеством консультационных услуг // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). С. 39 - 42.

6. Грабоздин Ю.П. Сущность и специфика консультационных услуг // Вестник Самарского муниципального института управления. 2014. № 2 (29). С. 74 - 80.

7. Грабоздин Ю.П. Количественная оценка консультационных услуг // Вестник Самарского муниципального института управления. 2013. № 1 (24). С. 41 - 46.

8. Жабин А.П, Грабоздин Ю.П. // Роль и значение использования маркетинговых инструментов в сфере консультационных услуг / Вестник Самарского муниципального института управления. 2014. № 2 (29). С. 42 - 49.

9. Полынова Л.В., Грабоздин Ю.П., Ибрагимов Р.Р. Роль организационной культуры в повышении конкурентоспособности организации / Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2010. № 1 - 2. С. 26 - 29.

10. Карсунцева О.В. Управление производственным потенциалом машиностроительных предприятий: теоретико - методологические аспекты // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). С. 335 - 339.

11. Карсунцева О.В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 140 - 147.

12. Карсунцева О.В. Сущность понятия и подходы к формированию экономического потенциала // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 17. С. 155 - 158.

13. Карсунцева О.В. Выявление и использование резервов повышения производственного потенциала предприятия // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2013. № 4. С. 65 - 70.

14. Фишман Л.И., Иванов М.Ю., Грабоздин Ю.П. Услуги сферы культуры в структуре социальных услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2 (136). С. 53 - 57.

15. Шипилов А.И. , Анцупов А.Я. – «Словарь конфликтолога»: Спб.: Питер , 2006. - 528 с.

© Л.Д. Якубова, 2016

УДК 332

Яценко Анастасия Валерьевна,
студент 2 курса
Института экономики, управления и бизнеса
ФГБОУ ВО КубГТУ,
г. Краснодар, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

Существует три подхода к определению понятия туристско - рекреационного комплекса: инфраструктурный, территориальный признак и отраслевой признак.

В первом подходе Воронкова Л. П. туристско - рекреационный комплекс рассматривает как хозяйственно - организационное и территориальное объединение группы специальных туристских организаций – турбаз, кемпингов, гостиниц, ресторанов и т.д. Штрек П. А. видит данное определение иначе: как совокупность экономических институтов и отношений, определяющих характер функционирования, взаимодействия объектов хозяйствования, обеспечивающих производство и реализацию туристско - рекреационных услуг.

Сторонники второго подхода, например Е. А. Котляров, определяют туристско - рекреационный комплекс как часть от общего хозяйственного комплекса разного уровня территорий, сочетание инфраструктуры сопутствующих предприятий и рекреационных учреждений, объединенных плотными экономическими и производственными связями, а кроме того совместным использованием определенного географического положения, экономических и природных ресурсов данной территории, занимаемой комплексом.

При помощи третьего подхода Малышева Г. М. туристско - рекреационный комплекс рассматривают как новые формы кооперирования рекреационных и сопутствующих отраслей, сочетание рекреационных организаций и сопутствующих предприятий инфраструктуры, которые объединены тесными производственными связями, совместным использованием географического положения, экономических и природных ресурсов занимаемой комплексом территории.

Развитие туризма является одной из отраслей, которая характеризует экономику постиндустриального типа. Туризм позволяет решать большой спектр важных социально - экономических задач: увеличение занятости населения, улучшение качества жизни населения и т. д. Помимо этого, в современном мире туризм является одним из самых прибыльных в мире видов бизнеса. Поэтому туристско - рекреационная сфера становится одной из приоритетных сфер экономики. Данные, представленные в таблице 1, свидетельствуют о том, что в прошлом десятилетии туризм в РФ развивался быстрыми темпами.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности турфирм в РФ

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Число турфирм по состоянию на конец года	10266	10773	11324	11614	11893
Среднесписочная численность сотрудников, включая работников несписочного состава и внешних совместителей, тыс. человек	47	49	50	45	48
Число реализованных населению туристских путевок, тыс. штук	4427	4763	5384	4384	4024
Стоимость реализованных населению туристских путевок, млн. рублей	175366	208118	249898	243453	239554

Внутренний туризм в Российской Федерации по состоянию на 2016 год имеют следующую структуры: общий поток за год равен 61 млн туристов, среди регионов - лидеров выделяют: Краснодарский край – 37 % , Карелия – 12,1 % , Санкт - Петербург – 11,9 % , Золотое кольцо – 8,9 % , Минводы – 7,2 % , Алтай – 5,6 % .

В результате исследования, проведенного Всемирной туристской организацией, российские туристы входят в десятку самых платежеспособных туристов в мире, обосновавшись на девятом месте в общем списке. Рассматривая подробнее факторы, влияющие на развитие туристско - рекреационного комплекса в Краснодарском крае, можно сделать вывод, что на данном этапе существует масса проблем, решением которых местные власти и предприниматели занимаются уже многие годы. Среди проблем можно выделить неприспособленность дорог и инфраструктуры края к столь большому трафику на дорогах, на определенных участках трассы загруженность может составлять около 220 % . Сюда можно отнести и нехватку квалифицированных кадров в гостиничном секторе побережья, законодательную база и ее применение слабо соответствуют потребностям региона.

Краснодарский край богат на природные ресурсы и имеет высокий потенциал для развития, но на сегодняшний день сфере туристско - рекреационных услуг необходимо добиваться более эффективного соотношения показателей «цены услуг» и «качества оказания услуг». Кроме того, для привлечения большего количества туристов необходимо расширить спектр оказываемых дополнительных услуг.

Список использованной литературы:

1. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Разработка программы социально - экономического развития муниципального образования. – М.: «Ваш полиграфический партнер», 2013. – 113 с.

2. Prokhorova V.V., Klochko E.N., Kolomyts O.N., Gladilin A.V. Prospects of the agro - industrial complex development: economic diversification, business development, mono - industry town strengthening and expansion // International Review of Management and Marketing. - 2016. - Т. 6. - № S6. - P. 159 - 164.

3. Prokhorova V.V., Kolomyts O.N., Nenasheva A.I., Sholukha N.A., Vashchenko P.G. Logistics management as a tool to achieve competitive advantages of the enterprise trade // International Review of Management and Marketing. - 2016. - Т. 6. - № 6. - P. 32 - 37.

© Яценко А.В., 2016.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Аксинская Елена Андреевна
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ДЕНЕЖНЫХ ФОНДОВ И РЕЗЕРВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 3

Андреева Наталия Наильевна
К ВОПРОСУ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СЛУЖБ МАРКЕТИНГА 5

Беккер Роман Волдемарович, Окрестина Ольга Ревовна
РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ 8

Борисова Татьяна Александровна
КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА
В ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ 12

Борисова Наталья Николаевна, Евсеев Прокопий Владимирович
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) 18

Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е.
СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА ОТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ
НА ОСНОВНЫХ СТАДИЯХ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА 20

Боронина Татьяна Сергеевна, Архипова Наталья Юрьевна
ВГЛУБЬ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД 22

Бушуева Алена Александровна
ОЦЕНКУ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО “ГРАНИТ” 25

Варламова Варвара Николаевна
РОЛЬ РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.
СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВА И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ РФ 28

Вассихина Татьяна Анатольевна
МАРКЕТИНГОВАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ
НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ 30

Волкова Т. А.
РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ 32

Гарданова Алсу Ильдусовна
НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ 33

Гарибян Анжелика Вардановна
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 36

Герасимова Ю.А.
СТРАНЫ - ДОЛЖНИКИ ПАРИЖСКОГО КЛУБА КРЕДИТОРОВ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ 38

Гетманская А.А, Василенко И.Н.
ОСОБЕННОСТИ ОБЛОЖЕНИЯ
БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НАЛОГОМ НА ПРИБЫЛЬ 39

Гретченко Ирина Игоревна
АУДИТОРСКИЙ РИСК И ЕГО ОЦЕНКА 42

Гринина Анастасия Александровна
МЕТОДИКА АНАЛИЗА ВНУТРИФИРМЕННОГО ФИНАНСОВОГО
КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОПТОВО - РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 44

Двойнина Е.В., Маширова С.П.
АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «КОМБИНАТ КМАРУДА») 46

Денисова Диана Валерьевна
ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ УСЛОВИЯМИ ТРУДА
МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ 48

В.В. Добровольская
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ИМИДЖА 50

Докукина Ирина Александровна
ПРИНЦИПЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ
В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 53

Долгова Владислава Николаевна
ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ 55

Д.В. Евсюков
РАЗВИТИЕ РЕКРУТИНГА В РОССИИ 62

Егорова М.В.
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 64

Ермагамбетов Руслан Тюлебаевич,
Хорин Роман Андреевич, Петросов Артем Сергеевич
СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ
КАК ПРЕДПОСЫЛКА ПОЛИТИЧЕСКИХ ПЕРЕМЕН
В СТРАНАХ ЕВРОПЫ И СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ 66

Есенакаев Эльдар Аскербиевич
РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ
В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ 71

Ефимова Наталия Николаевна
ПРОБЛЕМА ТЕХНИЧЕСКИХ БАРЬЕРОВ
НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 72

Жалнин Игорь Олегович, Косников Сергей Николаевич
ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОПТИМАЛЬНОГО ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ ВАЛОВЫХ И ПРЕДЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ 74

Женжебир Вячеслав Николаевич
ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ТОРГОВЛИ МАШИНАМИ И ОБОРУДОВАНИЕМ 76

Жураховская Л.О.
НОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ 82

Е. Загуренко, И. Загуренко
УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА 84

Залесова Нина Александровна, Макарова Юлия Леонидовна
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 86

Залимханов Дадав Абдулмеджидович
РАСЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ 88

Залимханов Дадав Абдулмеджидович
ПРАВИЛА КЛАССИФИКАЦИИ, ДЕКОМПОЗИЦИИ, СТРАТИФИКАЦИИ И ТИПОЛОГИИ 91

Иванов Н. С.
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ В 2015 ГОДУ 96

Иванова Е.А., Миронов Е.А.
ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕГИОНА 98

М.А. Ильина
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ 103

Иневатова Ольга Александровна, Рубцова Юлия Алексеевна
ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 105

Р.Р. Исаханов
К ВОПРОСУ О БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИИ 110

Кабанова Ольга Валерьевна, Брызгалина Юлия Юрьевна
РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ 113

Козловских Лидия Александровна, Гурцкая Оксана Кобовна
СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ 118

Косарская Елена Сергеевна
МЕРОПРИЯТИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ
РЕСТОРАННОГО СОБЫТИЙНОГО МАРКЕТИНГА 127

Красносельская Дина Хадимовна, Валиева Алсу Ринатовна
КАТЕГОРИИ «РАСЧЕТЫ» И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
КАК ОБЪЕКТЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА 131

Красносельская Дина Хадимовна, Сабурова Диана Ильшатовна
РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА
В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 134

Кривошапкина Александра Эдуардовна
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ
НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
ОРГАНИЗАЦИИ 136

Кудряшов Денис Дмитриевич
МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 138

Кузнецов Андрей Николаевич
КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ
ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 142

Кузьмин Дмитрий Игоревич, Муравьев Александр Николаевич
БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ
В ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ 144

Курьянович Вадим Александрович
Kurianovich Vadim Aleksandrovich
ФАКТОРЫ СТОИМОСТИ
ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ
THE COST FACTOR OF CULTURAL HERITAGE 146

Лахно Юлия Викторовна, Чечулина Марина Юрьевна
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВВП
НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СФЕРЫ НИОКР 149

М.И. Лупанова
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС
В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ 151

Лямин Борис Михайлович
АКТИВИЗАЦИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 153

Маганаветдинова Алина Ильдаровна
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ:
РИСКИ И СТАДИИ КРИЗИСА 156

Майкова Элеонора Юрьевна, Симонова Елена Валерьевна
ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БАЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ 158

Макаренко Юлия Алексеевна,
Балаев Ариф Камилевич, Арсениев Алексей Николаевич
ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ 162

Малышева В.К., Шевченко Е.В.
ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ 164

Мелоян Армаис Леонидович, Иванченко Игорь Сергеевич
ВЛИЯНИЕ СТОИМОСТИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ НА РЫНОЧНУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ КОМПАНИЙ 167

Мелоян Армаис Леонидович, Демиденко Татьяна Ивановна
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НЕПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА 170

Музалева Мария Андреевна, Черная Анастасия Андреевна
ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛОГО ДОМА 173

Муругова Ольга Сергеевна,
С.П.Королева, Борисов Владимир Игоревич, С.П.Королева
СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ 176

Никитина Любовь Алексеевна, Евсеев Прокопий Владимирович
«СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)» 178

Николенко Юля Владимировна
СПЕЦИФИКА ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 180

Ноговицына Евдокия Иосифовна, Евсеев Прокопий Владимирович
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) 182

Оводов Илья Михайлович, Гончаров Сергей Александрович
ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ИНФОБИЗНЕСА 185

Овсяников Д.В., Чернявская М.А.
РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В РЕГУЛИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ 188

Орехова Елена
ОСНОВНЫЕ ТИПЫ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 191

А.И. Павлюк
ИНТЕГРАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ:
ПОДХОДЫ И ТИПОЛОГИЯ 193

Панферова Ирина Николаевна
ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ 195

Пропп Оксана Викторовна
РОЛЬ МИНИСТЕРСТВА ТРУДА И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
В ПОЛИТИКЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТАМИ
РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА 198

А.В. Проскуряков, Н.И. Мирющенко
КАК СДЕЛАТЬ ТВОРЧЕСКИЕ КОНКУРСЫ ФОТОГРАФИЙ ЧЕСТНЫМИ 200

Проханова Светлана Сергеевна
«РОЛЬ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ
В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ» 203

Рахманова Хурма Бердымырадовна
ОСОБЕННОСТИ БАНКА КАК КОММЕРЧЕСКОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОПЕРАЦИИ 205

Рахманова Хурма Бердымырадовна
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ПРИБЫЛИ 207

Романенко Алена Михайловна
ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСА
ПРИ РАБОТЕ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ 210

Л.И. Саидова
КУЛЬТУРНО - ИСТОРИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ
ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ВИДА ТУРИЗМА В МИРЕ 214

Л.И. Саидова
ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА
КАК РЕКРЕАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ 215

Сайдулаев Дени Доккаевич
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ НДС В ДОХОДАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 218

Серопол Ангелина Игоревна
ЭВОЛЮЦИЯ ДЕНЕГ В РОССИИ 222

Скворцова Екатерина Витальевна
РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ
НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ 225

П.Э. Суховольский
СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ 227

Тихонова Айталина Гаврильевна
ЛОГИСТИКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 231

Тихонова Айталина Гаврильевна
ИНВЕСТИЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 233

Токаева Альбина Батразовна, Хидирова Элина Аслановна
РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ
«СОДЕЙСТВИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ - АЛАНИЯ» НА 2014 - 2018 ГГ. 234

Толстых Татьяна Андреевна
ОЦЕНКА РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ТЕКУЩИХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ 236

Толстых Татьяна Андреевна
ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ 238

А.Ф. Фархутдинова, Ю.И. Шарафутдинова
ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО 240

Федоров В. А., Маковеева Е. Н.
РОЛЬ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ 242

Федоров В. А., Иванов Н. С.
РОЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ 244

Филатов Владимир Владимирович
ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА 245

Евгений Владимирович Франк
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 251

Холчевская Жанна Евгеньевна
ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ
КОМПАНИЙ - МАНИПУЛЯТОРОВ В ОТРАСЛИ ДОБЫЧИ
ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ 253

Христофоров Александр Михайлович
ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В ТРАНСПОРТНО–СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКЕ 257

Хрущева Мария Степановна
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ
В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ 260

Чебыкин Илья Андреевич
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 263

М.Л. Вилисова, Т.Ю. Чепеленко, Я.С. Семенцева
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ
В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХОГРАНИЧЕНИЙ 266

Чечулина Марина Юрьевна, Демиденко Татьяна Ивановна
ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 270

Шаехова Лилия Ямиловна
ОЦЕНКА ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ 272

Савинкина Алёна Александровна, Шидман Александра Александровна
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ 275

Шиянова А. С.
О ФОРМАХ ОТНОШЕНИЙ БАНКА С КЛИЕНТАМИ 281

Якубова Лаура Джамбуладиевна
ИНТЕГРАЦИЯ КАК СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ 282

Яценко Анастасия Валерьевна
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ
РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА 284

OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;
По итогам конференций издаются сборники статей, которым присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются сайте **http://os-russia.com,** а также отправляются в почтовые отделения для рассылки заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Публикация от 130 руб. за 1 страницу.
Минимальный объем 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте **http://os-russia.com**

СИМВОЛ НАУКИ

Свидетельство о регистрации СМИ № ПИ ФС77-61596

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)№153-03/2015

Договор о размещении в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru) №32509-01

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в Международном научном журнале «Символ науки»

Журнал является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных научных исследований.

Журнал издается в печатном виде формата А4
Периодичность выхода: 1 раз месяц.
Статьи принимаются до 23 числа каждого месяца

В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной библиотеке «Киберленинка», научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ

МЦИИ «Омега сайнс»

http://os-russia.com **mail@os-russia.com**

+7 960-800-41-99 **+7 347-299-41-99**

Научное издание

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ

Сборник статей

В авторской редакции
Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.
Все материалы отображают персональную позицию авторов.
Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 28.12.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 17,4. Тираж 500. Заказ 185.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
Международного центра инновационных исследований
OMEGA SCIENCE
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2
http://os-russia.com
mail@os-russia.com
+7 960-800-41-99
+7 347-299-41-99

OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

http://os-russia.com
mail@os-russia.com
+7 (347) 299-41-99
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

РЕШЕНИЕ

о проведении
28.12.2016 г.
Международной научно-практической конференции
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Международного центра инновационных исследований «Omega science»

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) в лице:

1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
2) Баишева 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 Ионила 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

3. Утвердить состав секретариата в лице:
1) Асабина Катерина Сергеева
2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
3) Носков Олег Борисович
4) Ганеева Гузель Венеровна
5) Тюрина Наиля Рашидовна

4. Определить 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

5. В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

Директор
МЦИИ Омега Сайнс
к.э.н., доцент **Сукиасян А. А.**

OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

http://os-russia.com
mail@os-russia.com
+7 (347) 299-41-99
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ»,

состоявшейся 28 декабря 2016

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 372 статьи, из них в результате проверки материалов, было отобрано 368 статей.
3. Участниками конференции стали 552 делегата из России и Казахстана.
4. Все участники получили именные сертификаты участников 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.

Директор
МЦИИ Омега Сайнс
к.э.н., доцент **Сукиасян А. А.**