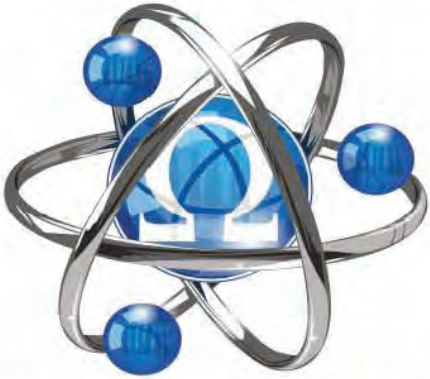


OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
18 мая 2017 г.

Часть 1

Уфа
МЦИИ «ОМЕГА САЙНС»
2017

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

Р 57
РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ: сборник статей Международной научно - практической конференции (18 мая 2017 г., г. Уфа). В 4 ч. Ч.1 / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2017. – 248 с.

ISBN 978-5-906970-00-8 ч.1
ISBN 978-5-906970-04-6

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ», состоявшейся 18 мая 2017 г. в г. Уфа. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

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

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-906970-00-8 ч.1
ISBN 978-5-906970-04-6

© ООО «ОМЕГА САЙНС», 2017
© Коллектив авторов, 2017

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 332.1

Алиев Афган Бахадурович
Магистрант, ВСГУТУ,
г. Улан - Удэ, РФ
Шапхаев Борис Сергеевич
Канд. истор. наук, доцент ВСГУТУ,
г. Улан - Удэ, РФ

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассматривается муниципальная инвестиционная политика в социальной сфере, положительные аспекты проведения данной политики, а также принятые проблемы ограниченности инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: муниципальное образование, инвестиционная политика муниципального образования, социальные инвестиции.

Инвестирование в социальную сферу это - вложение субъектов инвестиционной деятельности в социальные программы, направленных на повышение уровня жизни населения и повышения качества оказываемых услуг, в нашем случае: муниципальных.

Инвестирование капитала в социальную сферу муниципального образования не преследует цели получения дивидендов от произведенных капиталовложений, а несут за собой возможность достижения благоприятного результата в социальной сфере.

Субъекты инвестиционной деятельности, вкладывают средства в образование, медицину, развитие детско - юношеского досуга, инфраструктуру муниципального образования, реализацию программ социального развития, и иные элементы социальной сферы муниципалитетов. Эффект от подобных проектов муниципально - частного партнерства отражается в качестве и уровне жизни населения, а также доступности определённых муниципальных услуг.

При оценивании эффективности инвестиционных проектов для социальной сферы, необходимо наряду с подсчитыванием суммы и размера расходов, и определения социальных эффектов, которые они способны дать, выявлять и более глубокие параметры и сравнивать с другими социальными инвестиционными проектами, успешно реализованными в соседних муниципальных образованиях.

Социальная эффективность включает в себя следующие понятия:

- эффект продолжительного влияния на жизнедеятельность населения муниципального образования (повышения качество медицинских услуг, культурных, образовательных и др.);
- эффект продолжительного влияния на уровень жизни (улучшение жилищных условий, увеличение уровня доходов, решение экономических вопросов муниципалитета и др.);
- оптимизация временных затрат, нацеленных на улучшение инфраструктуры муниципального образования;

Расходы, связанные с инвестированием в социальную сферу никак не связаны с благотворительностью. Это инвестиции, выполняющие большую и полезную социальную роль в социально - экономическом развитии муниципального образования.

Непосредственно субъект инвестиционной деятельности (компания, ИП) для себя может приобрести положительный имидж среди населения и представителей сообщества объекта инвестиционной деятельность. Отсюда следует, что инвестор является социально - ответственным.

Результаты проведения успешной инвестиционной политики в рамках социальной сферы влияют на уровень жизнеобеспечения и развития населения не только внутри как такового муниципального образования и региона в целом, а следовательно, содержат в себе большую значимость для общества.

Со стороны муниципалитета формой финансирования в большинстве своем выступает субвенция или целевое финансирование инвестиционных проектов и программ.

В силу ограниченности ресурсов муниципального бюджета, направленных на развитие социальной сферы, имеется острая необходимость в привлечении и других источников инвестиций. Помимо традиционных средств, которые вкладываются субъектами инвестиционной деятельности, имеют место быть благотворительная деятельность и средства, привлеченные от независимых фондов.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39 - ФЗ (последняя редакция)
2. Моисеев В. В., Глаголев С. Н., Дорошенко Ю. А. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в современной России. - Директ - Медиа. - 2014 год.
3. Еганян. А. Инвестиции в инфраструктуру: Деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование. Альпина Паблишер. - 2015 год.

© А.Б. Алиев, Б.С. Шапхаев, 2017

УДК 33

М.Н. Андрейко
студентка факультета Экономики и управления
А.Н. Авакян
студенты факультета Высшей школы международного бизнеса
О.А. Терещенко
магистрант 1 курса направления подготовки «Экономика»
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, РФ

ТРЕНИНГ КАК МЕТОД КАДРОВОГО КОНСАЛТИНГА

В настоящее время организации уделяют большое внимание образованию и повышению квалификации своих сотрудников. Методов обучения существует большое количество. Выбор наилучшего метода обучения, определяется целью поставленной организацией.

Тренинг является наиболее эффективным методом обучения и совершенствования навыков сотрудников. Он направлен на приобретение практических навыков, так же дает возможность поделиться профессиональными навыками и умениями с другими сотрудниками. Все это позволяет рационально использовать трудовые и временные ресурсы в повседневной работе организации. Именно практическая эффективность тренингов, обуславливает их востребованность со стороны управленческого персонала и специалистов кадровых служб, консалтинговых организаций.

Наполняемость тренинговых занятий состоит из различных техник и методик активного обучения. Примером такого обучения могут быть: анализ определенных практических ситуаций, массовые обсуждения вопроса, а также различной направленности игры.

Значимость применения тренингов, обуславливается потребностью увеличения конкурентоспособности организаций, где в системе управления большое внимание уделяется кадровому консалтингу. В данной сфере тренинги играют определяющую роль.

Кадровый консалтинг представляет собой деятельность по решению профессиональных задач, стоящих перед управляющим персоналом организации, направленную на стимулирование повышения эффективности трудовой деятельности и усовершенствование профессионализма сотрудников, посредством практических рекомендаций решения спектра проблем, образующихся в кадровой деятельности [1].

Цель кадрового консалтинга заключается, в обеспечении эффективными и инновационными методами управления человеческими ресурсами компанию - клиента, для создания слаженного, высокопрофессионального и нацеленного на результат коллектива.

Так же кадровый консалтинг подразумевает спектр организационно - психологических мероприятий, включающий в себя анализ и необходимую корректировку структуры и культуры организации. Такая деятельность позволяет выявить слабые места организации в сфере управления и усилить их за счет применения эффективных практических рекомендаций.

Организация и ее сотрудники заинтересованы во взаимовыгодном сотрудничестве, так как их работа напрямую взаимосвязана. Сотрудник зависит от организации работодателя в получении высокой и стабильной заработной платы, а организация, в свою очередь, зависит от своих сотрудников в получении максимальной прибыли. В осуществлении взаимной, успешной работы организации и сотрудников основную роль играет кадровый консалтинг. На сегодняшний день в системе кадрового консалтинга на одном уровне по важности становится не только набор персонала, но и его обучение и повышение квалификации, осуществляемое через тренинги, необходимые для усовершенствования знаний и умений персонала.

Тренинг представляет собой, метод активного обучения, нацеленный на усовершенствование имеющихся навыков и умений, посредством практических занятий. Тренинг предполагает изменение трех главных составляющих квалификации сотрудника – знаний, навыков и отношений. Следовательно, при покупке одного тренинга компания получает преобразование сразу трех профессионально важных компонентов квалификации сотрудников [2].

Такая форма обучения, как тренинг, способствует развитию профессиональных навыков и компетенции персонала, что во многом определяет увеличение эффективности работы компании. Повышение спроса на тренинги со стороны организаций, обосновывается его

многогранным и эффективным подходом к усовершенствованию имеющихся профессиональных навыков сотрудников.

При проведении тренинга необходимо учитывать уровень профессионализма сотрудника для составления результативной программы тренинга. Знание уровня профессиональных навыков позволяет подобрать наиболее эффективную программу для группы людей с общими компетенциями на основе корпоративных стандартов организации.

На сегодняшний день существует большое количество тренингов самой разной направленности [3]:

– коррекционные тренинги;

– образовательные тренинги;

– личностно - развивающие тренинги;

– бизнес - тренинги.

В последнее время большую популярность получили тренинги тайм - менеджмента, относящиеся к направлению бизнес - тренингов. Такой тренинг учит рационально и эффективно распределять свое время так, чтобы успевать делать больше. Тренинг тайм - менеджмент учит не только планировать и результативно использовать свое время, равномерно распределяя нагрузку, но и не терять драгоценное время, находя свободные минутки в своем обыденном графике. Данный пример говорит о том, что рациональное распределение личного и рабочего времени позволяет сделать намного больше, а также принимать лучшие решения в бизнесе и карьере, вследствие чего увеличиваются шансы обойти конкурентов.

В современном мире жесткой конкуренции успех работы компании зависит от умения выстраивать конкурентоспособную стратегию на рынке: от эффективного управления персоналом до умения взаимодействовать с клиентами и партнерами. Для повышения эффективности всех вышеописанных качеств, менеджеры по управлению персоналом постоянно осуществляют поиск наиболее подходящих и эффективных программ, методов и технологий, способствующих повышению мотивации сотрудников для достижения поставленной цели и создания благоприятной атмосферы в коллективе. На наш взгляд, самым эффективным способом реализации вышеописанного является тренинг, так как это наиболее полноценный и эффективный метод активного обучения.

Таким образом, можно сказать, что в процессе кадрового консалтинга одним из ключевых методов считается тренинг. Тренинг самый известный способ организации корпоративного обучения, направленный на усовершенствование навыков и умений, повышающих профессионализм сотрудника организации. Применение тренинга в кадровом консалтинге определяет заинтересованность организаций в повышении профессиональных навыков сотрудников с целью повышения эффективности работы организации в целом.

Список использованной литературы:

1. Гаджиева Е.Ю. Адаптация персонала: подбор и рациональная расстановка кадров // Проблемы управления развитием организации и опыт подготовки менеджеров: Сборник научных статей. – Краснодар, 2012. – С. 17 - 20.

2. Шульгатый О.Л. Интерактивные методы обучения при реализации компетентностного подхода в обучении. В сборнике: Образовательный процесс в современной высшей школе: инновационные технологии обучения / Под редакцией Шульгатого Л.П., Хашевой З.М., Фомиченко Н.Г., 2014. – С. 151 - 157.

3. Ярушкина Е.А. Деловые игры в процессе подготовки экономистов. В сборнике: Образовательный процесс в современной высшей школе: инновационные технологии обучения / Под редакцией Шульгатого Л.П., Хашевой З.М., Фомиченко Н.Г., 2014. – С. 157 - 162.

© М.Н. Андрейко, А.Н. Авакян, О.А. Терещенко, 2017

УДК 330.

А.Д. Анциферова
магистр 1 курс кафедры ЭТ,ФГБОУ ВО «УГАТУ», г. Уфа, РФ
E - mail: anikaktuuus@gmail.com
науч. рук. к.с.н., доцент кафедры ЭТ ФГБОУ ВО «УГАТУ» Г.Ф. Токарева

МИРОВОЙ РЫНКО ТРУДА: СТРУТКУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В данной работе рассмотрим проблемы и перспективы взаимоотношений Российской Федерации и Международного валютного фонда. Начнем с понятия сущности МВФ.

Международный валютный фонд, был образован в 1946 году, в результате конференции в Бреттон - Вудс для спасения мира от нищеты. Сущность МВФ заключается в предоставлении кредитов, таких как: краткие и среднесрочные, при дефиците платёжного баланса государства. При предоставлении кредитов обычно прилагается спектр условий и рекомендаций.

Условия и рекомендации МВФ по отношению к развивающимся странам не раз подвергались критике, суть которой состоит в том, что выполнение спектра рекомендаций и условий в конечном итоге направлены не на повышение самостоятельности, независимости, стабильности и развитие национальной экономики государства, а лишь на связывание её к международным финансовым потокам.

МВФ часто критикуют различные учёные, политики и экономисты. Причин находится очень много, но чаще всего упоминают проамериканский характер действий и неэффективность его рекомендаций для выхода из кризисных ситуаций.

Для того, чтобы Фонд принял решение для одобрения выдачи кредита для какой - либо страны, нужно учитывать голоса. Для одобрения решения Фонда необходимо 85 % голосов из 100 % . Начнем с того, что 17 % голосов обладает исключительно США. Этого недостаточно для самостоятельного принятия решения, но позволяет блокировать любое решение Фонда. Правительство США может принять законопроект, который будет запрещать МВФ выполнять определённые действия, например, выдавать кредиты странам.

Для того, чтобы получить кредит от МВФ страна должна придерживаться определенному спектру требований, выдвинутыми экспертами Фонда. Эти требования носят достаточно односторонний характер и направлены на снижение страной уровня

инфляции, повышение эффективности налоговой системы, в том числе за счет увеличения налогов в самых различных областях экономической деятельности, отмену экспортных пошлин, повышение таможенных тарифов [3]. Все эти требования также предъявляются и к Российской Федерации.

Я считаю, что это одна из важных проблем ВМФ, так как Соединенные Штаты, как и раньше, руководят порядком МВФ. Из - за напряженных политических отношений США и России возможность получить кредит от МВФ стало намного труднее, а также возросли процентные ставки по кредиту. Следовательно, требования, выдвигаемые Фондом, не всегда соответствует требованиям (возможностям) РФ.

Взаимоотношения России и МВФ

На мой взгляд сотрудничество МВФ и РФ крайне важно для внеэкономической политики и на прямую связана с некими проблемами финансовой деятельности. В нынешней ситуации страны кредиты от Международного Валютного Фонда особенно важны для РФ, так как это сотрудничество является гарантией на кредитоспособности страны в глазах зарубежных инвесторов, ведь это необходимо для экономики России [5]. Полученные кредиты помогут вернуть долго Лондонскому и Парижскому клубам. Также немаловажно заметить, что кредиты МВФ являются наиболее дешевыми и долгосрочными из доступных кредитных ресурсов. Так, для России в 1992 - 1998 гг. процентные ставки колебались в пределах 3,68 - 5,8 % годовых, а средняя ставка была 4,69 % [1]. МВФ предоставляет кредиты на срок от 5 до 10 лет, с льготными периодами, когда не производится выплата основного долга (от 3,3 до 5 лет) [4].

Если подойти с другой стороны к этому вопросу, то тема становится еще более актуальней: нельзя забывать, что в этом году России предстоит выплатить по своим внешним обязательствам примерно 16 млрд дол. При возможных обстоятельствах развития событий эта сумма будет примерна близка к 10 % ВВП. И это при том, что, как видно из платежного баланса страны, Россия в 1999 г. не смогла консолидировать ресурсы, которые превысили 5 млрд дол. К тому же, согласно одному из прогнозов Минэкономики РФ, платежный баланс в России невозможно будет свести к положительному сальдо без крупных финансовых вливаний извне еще лет 10 - 12 [2].

Заключение

Взаимоотношения РФ и МВФ невозможно предугадать и проанализировать в ходе сложившейся не простой ситуации в мировой экономике. В итогах данной работы бы отметить благоприятные и неблагоприятные факторам взаимодействия Российской Федерации и МВФ.

К благоприятным факторам взаимодействия РФ и Мирового валютного фонда можно отнести:

- низкие процентные ставки
- привлечение иностранного капитала
- развитие внешних экономических отношений России.

К неблагоприятным факторам взаимодействия РФ и Мирового валютного фонда можно отнести:

- из - за нынешних политическихразногласий РФ и США, получение кредита становится все сложнее, а процентная ставка увеличивается

- требования экспертов МВФ отрицательно сказываются на экономике Российской Федерации

- политика и рекомендации МВФ в отношении развивающихся стран неоднократно подвергались критике, суть которой состоит в том, что выполнение рекомендаций и условий в конечном итоге направлены не на повышение самостоятельности, стабильности и развитие национальной экономики государства, а лишь на привязывание её к международным финансовым потокам,

- появляется прямая зависимость валюты нашей страны от доллара.

Я считаю, для решения данных неблагоприятных факторов необходимо повысить самостоятельность и стабильность национальной экономики и национальной валюты государства, уменьшением зависимости от иностранных инвестиций.

Список 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. Багаутдинова И.В., Токарева Г.Ф., Шалина О.И. Современные тенденции развития финансового посредничества в России // Экономика. Налоги. Право. 2016. Т.9. №5. - С. 90 - 98.

3. Особые экономические зоны. Зарубежный и отечественный опыт: монография для магистрантов, обучающихся по программам направлений «Экономика», «Государственный аудит» и «Финансы и кредит»Том. Книга 2. - 287 с.

4. Электронные ресурсы, URL: http: // sci - article.ru / gryps.php?i=ekonomika

5. Токарева Г.Ф. Влияние научно - технического прогресса на структуру капитала в рыночной экономике // Интеллект, инвестиции, инновации. 2013. №1. С.47 - 52.

© А.Д. Анциферова, 2017

УДК 339.1

В. Н. Араштаева
студентка 3 курса института Экономики и управления
Хакасского государственного университета им. Н. Ф. Катанова
С. К. Ооржак
студентка 4 курса института Экономики и управления
Хакасского государственного университета им. Н. Ф. Катанова
Научный руководитель: Е.Н. Кочеткова, к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова
г. Абакан, Российская Федерация
E - mail: tiana.ioginova@mail.ru

РЫНОК ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ

В данной статье рассмотрено состояние рынка услуг общественного питания в Республике Хакасия, в динамике с 2013 по 2016 годов.

Сектор общественного питания удовлетворяет очень сложный комплекс потребностей — от простого утоления чувства голода и жажды до имиджевых и статусных притязаний. Поэтому характерной чертой нынешнего состояния рынка является его неоднородность и разносторонний охват практически всех целевых аудиторий потребителей: по уровню доходов, по возрасту, полу, по социальному статусу и интересам. [2]

Термин «общественное питание» согласно ГОСТ Р 50647 - 2010 «Услуги общественного питания. Термины и определения» можно определить, как «самостоятельную отрасль экономики, состоящую из предприятий различных форм собственности и организационно - управленческой структуры, организующую питание населения, а также производство и реализацию готовой продукции и полуфабрикатов, как на предприятии общественного питания, так и вне его, с возможностью оказания широкого перечня услуг по организации досуга и других дополнительных услуг» [1].

В настоящее время общественное питание пользуется большим спросом. Широкое развитие общественного питания позволяет освободить население от необходимости домашнего приготовления пищи и таким образом высвободить время для других полезных предназначений: учебы, культурных развлечений, отдыха, работы.

По данным Хакасстата оборот рынка общественного питания в Республике Хакасия в динамике с 2013 по 2016 годов развивается достаточно динамично.

Из данных диаграммы можно увидеть, что оборот с каждым годом возрастает до 2015 года, а 2016 году уменьшился с 4052,9 млн. руб. до 3832,9 млн. руб.

Оборот рынка общественного питания - это продажа производимых и реализуемых блюд, продуктов питания без кулинарной обработки, такие как хлеб, мороженое, разного рода напитков, полуфабрикатов и кулинарных изделий, поставщиками которых являются промышленные предприятия.

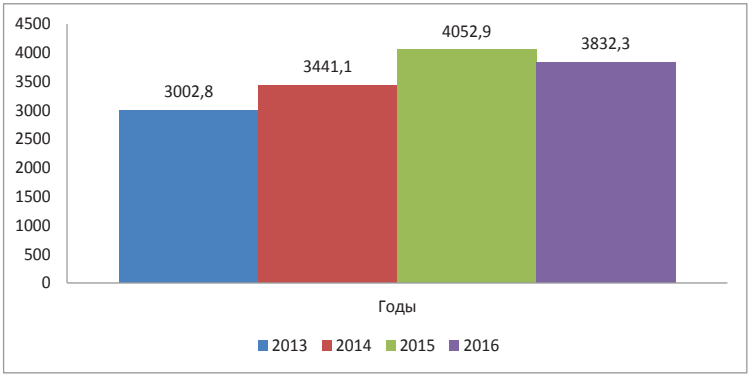


Рис.1. Оборот рынка общественного питания Республики Хакасия в динамике с 2013 по 2016 годов, млн. руб. [3].

Относительным показателем изменения оборота общественного питания в динамике является индекс физического объема. Индекс физического объема характеризует изменение оборота рынка общественного питания в процентах в сравниваемых периодах, использую

два временных периода: отчетный и базисный, при условии, что цены в отчетном периоде не менялись по сравнению с базисным периодом.

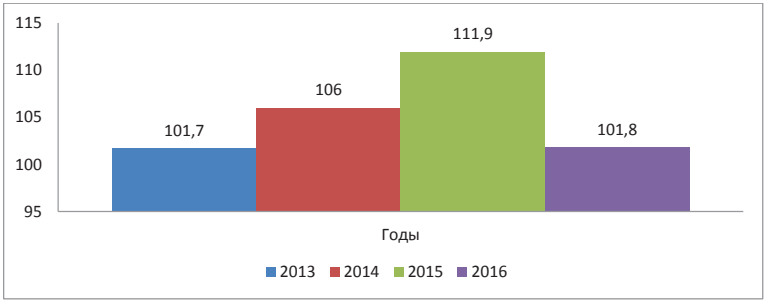


Рис.2. Индекс физического объема оборота рынка общественного питания Республики Хакасия в динамике с 2013 по 2016 годов, в % к соответствующему периоду предыдущего года [3].

Что касается индекса физического объема общественного питания, то его динамика так же характеризует изменение оборота общественного питания. На рисунке 2 видно, что с 2013 по 2015 года индекс физического объема возрастает, а в следующем в 2016 году снизился на 10,1 % .

В различных сегментах рынок общественного питания ведет себя по - разному. Особенно быстрые темпы роста количества посетителей отмечают среди демократичных предприятий — заведений класса «casual», «фаст - фуд», пиццерий. Они пользуются популярностью более чем у половины населения за доступность и быстрое обслуживание. На рынке общепита наблюдается развитие тенденции к творческому подходу организации общественного питания, и она имеет нарастающий характер, возникают альтернативные формы общественного питания, которые бросают вызов существующему порядку вещей. Среди организаций общепита все чаще уделяется особое внимание атмосфере заведения, куда входят стилистика и манера обслуживания, одежда официантов и дизайн, аутентичность блюд. Рост интереса к качественной и вкусной пище способствует увеличению популярности заведений формата «open kitchen» — посетители хотят видеть, как и из чего для них готовят. Принцип меньше — лучше в последнее время встречается в организациях общественного питания — поесть просто и быстро. Это более короткое меню, уменьшенные порции, возможность варьировать их величину, изменять меню с учетом личных предпочтений, что позволяет сделать акцент на уникальность блюд. [2]

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок общественного питания Республики Хакассия развивается вполне благоприятно, вот только в 2016 году показатель чуть снизился по сравнению с 2015 годом. Это показывает, что реальные доходы населения в 2016 году снизились, и за счет этого последовало снижение покупательной способности населения. Также отметим, что в 2016 году были существенные подорожания потребительских продуктов, вызванных ослаблением курса рубля. Свой вклад также внесли санкции, примененные Евросоюзом и США по отношению к России и последовательное введения эмбарго, т.е запрета ввоза на территорию России отдельных

видов продуктов, сырья и продовольствия страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций.

Развитие отрасли общественного питания является крайне важной областью общего социально - экономического развития региона и экономики страны в целом.

Список использованной литературы:

1 ГОСТ Р 50647 - 2010. «Услуги общественного питания. Термины и определения» [Электронный ресурс], (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 05,04,1995 N 200) Доступ из справ. Правовой системы «Консультант – Плюс»

2 Ахмадеева, О. А., Идрисова А. И. Тенденции развития рынка общественного питания в России // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 483 - 486.

3 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Хакассия. — режим доступа: http: // www. hakasstat.gks.ru (дата обращения 13.05.2017).

© В. Н. Араштаева, С. К. Ооржак, 2017

УДК 330

Е.В.Армякова
магистрант 1 курса
И.С.Логунова
магистрант 1 курса
Университет ИТМО
г. Санкт - Петербург, РФ

ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА В РОССИИ

Проблемы продвижения инновационного продукта становятся в последние годы всё более актуальными. На сегодняшний день инновационный продукт— это основополагающая разработка в укреплении предприятия на рынке в условиях жесткой конкуренции, которая должна обеспечивать устойчивое экономическое развитие, повышение конкурентоспособности производимой предприятием продукции и оказываемых услуг. В связи со стратегической целью перевода экономики России на инновационный путь развития возрос интерес к вопросам, связанным с маркетингом инноваций.

Маркетинг инноваций от маркетинга не инновационной продукции отличает то, что он, как правило, работает не с товаром, а с идеей или новшеством; он направлен на внушение потребителю необходимости попробовать инновационную продукцию, а не на убеждение переключиться с продукции конкурентов.[1] Для начала следует определиться, кто может заниматься продвижением инноваций. Как правило, в процесс инновационной деятельности вовлечены несколько участников: научный институт, производственное предприятие и, так называемая, организация - посредник, занимающаяся трансфером технологий. Это может быть и государственный центр, и подструктура промышленной

компании, и сторонняя организация, оказывающая консалтинговые или информационные услуги.

Существуют 2 механизма продвижения инноваций.

Вертикальный и горизонтальный механизмы:

При вертикальном весь инновационный цикл сосредоточивается в одной организации с передачей результатов, достигнутых на отдельных стадиях ИД от подразделения к подразделению. Однако, применимость этого метода весьма ограничена - либо сама организация должна быть мощным концерном, объединяющим все виды отделов, производств и служб (например, концерн "Вольво", не выпускающий из рук даже снабжение своих автомастерских), либо предприятие должно разрабатывать и выпускать узкий спектр весьма специфической продукции, не содержащей разнородных составных частей (например, новые химические или фармакологические материалы).

Горизонтальный метод - метод партнерства и кооперации, при котором ведущее предприятие является организатором инноваций, а функции по созданию и продвижению инновационной продукции распределены между участниками.[2]

Кроме методов продвижения, трансфер может так же отличаться и по форме.

Некоммерческая форма продвижения инноваций, безусловно, предполагает меньше финансовых затрат для компании, но с другой стороны, требует больше времени и ресурсов.

К некоммерческой форме можно отнести различные публикации об инновациях в научных сборниках, либо тематических изданиях, предоставление возможности стажировки на инновационном предприятии, участие в различных семинарах и выставках. Сюда же можно отнести всевозможные пресс - релизы, рассылки новостей и методы пропаганды, отмечающие социальную значимость инновационной деятельности компании. Все это помогает не только повысить информированность общественности и потенциальных потребителей, но и создать благоприятную почву для будущих разработок.

Коммерческая форма продвижения инноваций подразумевает извлечение. Самый простой способ такого трансфера – продажа технологии, прав интеллектуальной собственности и патентов, сопутствующего технического оснащения и оказание соответствующих платных услуг. Например, обучение кадрового состава по использованию новой технологии.

Чаще всего к такому методу прибегают компании малого бизнеса, предприятия, обладающие широкой сферой производства, организации, с высоким уровнем инновационной активности. Как правило, это осуществляется за счет личных продаж и презентаций продукта. Это один из самых эффективных методов, так как у «продавца» есть возможность лично продемонстрировать «товар» и рассказать о его преимуществах и выгоде внедрения. Кроме того, он может получить обратную связь от потенциального производителя или потребителя инновационного продукта, установить необходимый контакт для дальнейшего сотрудничества.

Как уже отмечалось, для продвижения инноваций так же прибегают к услугам центры трансфера технологий. Существует несколько вариантов, по которым возможно сотрудничество с такими организациями. Наиболее распространенные и юридически утвердившиеся на данный момент – передача лицензий и ноу - хау. Но, несмотря на правовое обеспечение, здесь есть риск разглашения и неэтичного использования переданной информации. Помимо этого центра трансфера технологий оказывают и такую услугу как инжиниринг, или проведение инженерно - технических работ, необходимых для запуска инновации в производстве.

Особенности продвижение инновационного продукта в России.

Важным аспектом маркетинга инноваций, особенно при широком распространении в России стратегии «проталкивания» новинок (push - стратегия), является поиск сфер применения новинки. А это слабоструктурированный, творческий процесс, в котором могут быть использованы механизмы мозгового штурма, бенчмаркинг, фронтирование, широкий отраслевой поиск, анализ бизнес - систем в перспективных отраслях и пр. [3]

Так же создание и развитие деятельности инновационных технологических центров.

Инновационный технологический центр - научный центр, основной задачей которого является организация всех типов посреднических услуг (от финансирования до трансфера технологий в производство) с целью «выращивания» крупного инновационного бизнеса в определенной отрасли на выгодных условиях:

- предоставление офисных и производственных помещений в долгосрочную аренду с приспособлением этих помещений к инженерно - технологическим требованиям производства;
- предоставление комплекса услуг по обеспечению их инновационной и хозяйственной деятельности.

Проведя анализ механизмов продвижения инновационного продукта, рассмотрев формы трансфера технологий, мы сделали вывод, что на сегодняшний день имеется достаточно много теории о технологиях продвижения инновационного продукта в России, но на практике эти методы очень слабо функционируют. Не используются весь потенциал и возможности.

Сейчас маркетинг инноваций находится на стадии разработки и является привлекательным способом продвижения нового продукта. За последние несколько лет появились такие институты, как бизнес - инкубаторы, технопарки, которые должны обеспечить предприятиям различных сфер доступ к инновационной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Попов В.Л., Кремлев Н. Д., Марков Д. А. Управление инновационными проектами. – 2011. – 49 с.
2. Аллен К. Продвижение новых технологий на рынок. – 2014. – 375 с.
3. Фонотов А.Г. Россия: инновации и развитие. – 2015. – 284 с.

© Е.В. Армякова, И.С. Логунова 2017

УДК 338

М.С. Бадмаев
Магистрант 2 - го курса
Бурятский государственный университет
г. Улан - Удэ, Российская Федерация
E - mail: badmaev.munko@yandex.ru

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Республика Бурятия всегда являлась объектом пристального внимания туристов из других стран и центральной России. Старинные храмы и дацаны, озеро Байкал, уникальная культура коренных народов Забайкалья интересны для отдыха и изучения как для

иностранных, так и для российских туристов. Всё это стало предпосылкой развития гостиничного бизнеса в Бурятии и становление республики как туристического региона.

В последнее время гостиничный бизнес в республике стал действительно трендовым: открылся не один десяток гостиниц, возникли хостелы и мини - отели. Условия проживания стали намного лучше, а предоставляемые услуги стали более профессиональными. Однако, условия конкуренции стали более жесткими, и это определяет направление развития рынка туризма в Бурятии.

Гостиничный бизнес, как и туризм в целом, охватывает не только регион, или даже страну, но и весь земной шар. Изменения курса валюты одной страны может сократить поток клиентов из нее, но привлечь гостей из другой. Гостиницам из небольших городов необходимо качественно и «на уровне» предоставлять свои услуги гостям из больших мегаполисов и развитых стран. Гостиничная индустрия предполагает жесткую конкуренцию и постоянные инновации. Необходимость разработки и реализации системы стратегического планирования в гостиничных предприятиях также диктуется усиливающейся нестабильностью внешней среды, повышением темпов ее экономических и социальных изменений, которые значительно превосходят скорость ответной реакции гостиничных хозяйствующих субъектов[2].

Стратегия и структура гостиницы – понятия неразделимые: стратегия является основным критерием, который определяет тип организационной структуры предприятия, в то время как, организационная структура формирует необходимые условия успешной реализации стратегии. Отсюда следует что изменение стратегии гостиницы влечет за собой изменения и в организационной структуре[1].

Существует несколько основных видов организационных структур управления, таких, как линейная, функциональная, матричная[3].

При функциональной структуре происходит деление гостиницы / гостиничного комплекса на элементы, каждый из которых имеет определенную функцию, задачи. В гостиничной структуре можно выделить службу приёма и размещения гостей, административно - хозяйственную службу и службу безопасности. В данной организационной структуре стратегическое планирование является одной из функций и разрабатывается отделом стратегического планирования. В него входят высококвалифицированные специалисты с богатым опытом в сфере стратегического планирования. Безусловным преимуществом данной структуры с точки зрения стратегического планирования является то, что стратегия гостиницы является объектом работы целого функционального подразделения, что позволяет глубоко изучить разнообразные аспекты, влияющие на стратегию гостиницы. Главной его функцией является определение и прогноз параметров внешней среды, ассортимента продукции и услуг, цен[4].

При отсутствии отдела стратегического планирования возможность передачи ряда функций специализированным звеньям расширяет возможности линейных руководителей в вопросах стратегического управления. Создаются условия, в которых главной функцией административного аппарата является разработка стратегии и централизованный контроль стратегических результатов.

Работа гостиницы предполагает постоянное взаимодействие сотрудников между собой и с посетителями, все это формирует практический опыт напрямую влияющий на ясное

понимание тенденций гостиничного рынка. Отдел стратегического планирования заметно уступает рядовым сотрудникам в понимании особенностей предприятия. Направленность на теоретические знания или прошлый опыт, а не на внутреннюю атмосферу гостиницы, может снизить качество разрабатываемой стратегии.

Матричный тип структуры организации встречается в гостиничной сфере нечасто, обычно он используется в гостиницах, услуги которых имеют небольшой жизненный цикл и часто меняются, т.е. организации необходимо проявлять высокий уровень гибкости в производстве и стратегии. Такой тип управления представляет собой временные рабочие группы, в которые входят специалисты из разных функциональных отделов. В матричной структуре разработкой стратегии занимается проектная группа, которая состоит из сотрудников нескольких функциональных подразделений, что позволяет уделить достаточное внимание каждому из стратегических приоритетов гостиничного предприятия[5].

Недостатком является отсутствие ответственности за работу группы, трудности и длительность согласования при принятии решений, возможность нерациональных затрат времени на коммуникации.

Структура рассматриваемого предприятия - гостиницы «Резиденция» - является примером линейной структуры организации. Она широко применима на небольших предприятиях с небольшим количеством персонала, организация состоит из двух подразделений: гостиницы и ресторана. Основными чертами линейной структуры является простота и согласованность действий работников, оперативность принятия решений, но одновременно меньшая гибкость в адаптации к меняющемуся рынку гостиничных услуг. На руководителя налагается четкая ответственность за результаты разработанной стратегии. Небольшие размеры предприятия позволяют руководителю вникать в каждый функциональный отдел и грамотно оценить текущее положение, что в свою очередь способствует формированию стратегического плана, охватывающему все направления развития гостиницы.

С точки зрения качественного формирования стратегии и ее контролируемой реализации данная структура является довольно неудобной. Главным недостатком являются высокие требования к квалификации руководителей и высокая загрузка руководителя. Директору необходимо решать текущие оперативные задачи, что, руководитель физически не способен составить стратегию развитию предприятия и продумать план на ближайшее время.

Современный гостиничный бизнес в Бурятии представляет собой предприятия малого и среднего уровней, которые, по большей части, не уделяют внимания вопросам стратегического планирования. На примере гостиницы «Резиденция» мы выявили значение структуры организации и ее влияние на стратегический менеджмент. Основной причиной отсутствия возможности стабильного стратегического планирования является полная занятость руководителя решением текущих задач, и неспособность персонала решать ежедневные проблемы самостоятельно.

Как было описано раннее, сфера гостиничного бизнесе предполагает постоянное развитие - она неизменно находится в динамике изменений. Масштаб предприятия не влияет на ситуацию: гостиничный комплекс должен развиваться и изменяться. Вероятно, сочетание матричной и линейно - функциональной структур способствовало созданию

стратегического планирования на небольших предприятиях. Возможно, формирование проектных групп, направленных на введение инноваций и привлечение клиентов улучшило бы экономику предприятия и сделало бы его конкурентоспособным.

Список использованной литературы:

1. Какосьян Э.К. Стратегия управления предприятиями гостиничного хозяйства: автореф. дис. канд. экон. наук. СПбГУКиТ, Санкт - Петербург, 2001.
2. Медлик, С. Гостиничный бизнес: учебник / С. Медлик, Х. Инграм. - М.: Юнити - Дана, 2005. - 224 с.
3. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления: учебник / М.А. Чернышев [и др.]; под ред. М.А. Чернышева. – Ростов на / Д.: Феникс, 2009. - 506 с.
4. Стриженко, А. А. Организационные структуры управления и их применение в различных компаниях [Электронный ресурс] / А. А. Стриженко, Н. Ю. Бибикова. – 2009. – Режим доступа: http: // elib.altstu.ru / elib / books / Files / 2000 - 04 / 34 / Pap34.html
5. Тысленко, А. Г. Менеджмент. Организационные структуры управления : учебно - практическое пособие / А.Г. Тысленко. - М.: Альфа - пресс, 2011. - 320 с.

© М.С. Бадмаев, 2017

УДК 336.02

Бадмаева Дарима Александровна
2 курс магистратуры, СФУ
г. Красноярск, РФ

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Возникновение налогов, становление и развитие финансовой системы и в последующем выделение из нее налоговой системы неразрывно связано с генезисом общества и государственного устройства. Следует отметить, что с самых ранних этапов существования Российского государства правители использовали интересы своих граждан в области уплаты налогов для достижения своих целей, тем самым, по сути, проводили эффективную налоговую политику. С этой позиции рассмотрим наиболее значительные периоды развития России, которые связаны с изменениями в области налогообложения [3].

Принятые меры в области налогообложения явились одним из факторов стабилизации экономики страны и в дальнейшем увеличения темпов ее развития.

В первые годы реформ российская налоговая система в определенной степени выполняла свою роль, обеспечивая минимальные потребности государства по поступлению в бюджеты всех уровней финансовых ресурсов. Вместе с тем по мере дальнейшего углубления рыночных преобразований недостатки действующей налоговой системы становились все более и более заметными, а ее несоответствие происходящим в экономике изменениям все более и более очевидным [1].

Таблица 1 – Этапы развития налоговой системы в России

Этапы развития налоговой системы в России	Периоды развития	Основные положения
Дореволюционный период:		
Период зарождения налогов и сборов	конец IX в.- XVII в.	Зарождение налоговой системы
Налоговые реформы Петра I	1672-1725	Начала складываться достаточно стройная финансовая и налоговая политика Российского государства
Налоговая система в годы правления Екатерины II	1729-1797	Вводятся экспедиции государственных доходов, ревизий
Период М. М. Сперанского	1772-1839	Программа финансовых преобразований
Советский период:		
Период «военного коммунизма»	1917-1922	Изменение системы налогообложения: введены промысловый налог, акцизы, подоходно-имущественный налог
Период НЭПа	1922-1929	Многократность обложения торгово-промышленного оборота
Период Великой Отечественной войны и послевоенный период	1941-1948	Военный налог
Период Сталинской модели экономики	1948-1956	Построение эффективной социально-экономической модели общества
Налоговая система в СССР период Хрущева	1956-1964	Налоги потеряли свой классовый характер. В социалистическом обществе налоги с населения не составляют экономической основы существования государства; основные средства формируются за счет внутрихозяйственных накоплений
Период застоя	1965-1985	Цель реформы — создать механизм, обеспечивающий стабильные темпы роста общественного производства, в первую очередь за счет повышения эффективности производства — достигнута не была
СССР в годы перестройки	1985-1991	Постепенный переход к капиталистическому способу производства
Постсоветский период	1991-2001	Принятие и вступление в силу Налогового Кодекса РФ (масштабная налоговая реформа)
Современный период	с 2001 г. по наст. время	Обеспечение стабильного развития российской экономики, а также неухудшение финансового положения граждан России

Новейшая современная налоговая система России насчитывает менее 20 лет, но на протяжении этого незначительного отрезка времени она не просто менялась, а в ней происходили кардинальные изменения. За последние 20 лет в России мы могли проследить существование всех трех форм налоговой политики: политики максимальных налогов, политики экономического развития и политики разумных налогов.

1. Политика максимальных налогов (1992 - 2000 гг.). В 1992 г. была предпринята попытка создать налоговую систему, отвечающую требованиям рыночной экономики. Перечень налогов включал более 40 позиций. Поэтому с первых лет существования налоговой системы РФ стояли задачи сокращения количества налогов, упрощения и стабильности налогового законодательства.

2. Политика экономического развития (2001 - 2005 гг.). С введением в действие 2 части НК РФ начинается новый этап российской налоговой политики – политики экономического развития. Формой проявления налоговой политики экономического развития, является ослабление налогового пресса для предпринимателей, сокращение

расходов на социальные программы. Важнейшим результатом налоговой политики стало заметное снижение налоговой нагрузки на экономику, что является одним из важных факторов обеспечения экономического роста. При этом, несмотря на общее снижение налоговой нагрузки, имеет место постоянный и стабильный рост налоговых и иных обязательных платежей (включая таможенные доходы) в бюджетную систему РФ.

3. Политика разумных налогов (2006 г. – по н. в.). Она способствует развитию предпринимательства, обеспечивая ему благоприятный налоговый климат. Количество налогов сокращается, вместе с тем и сокращается налоговое бремя. Этот этап налоговой политики условно можно разделить на два. Первый подэтап до 2009 г., и с 2009 г. по настоящее время. Такое деление обусловлено случившимся в 2008 г. очередным финансовым кризисом, который отрицательно сказался на фискальную составляющую налоговой политики России. Кроме этого с 2009 г. произошло снижение ставки налога на прибыль на 4 % (с 24 % до 20 %) и с 2010 г. отменен ЕСН. Точнее взносы во внебюджетные фонды остались, и даже ставка обложения по ним увеличилась, и расширился круг плательщиков, но статус налога этим платежом был утрачен. [2, 102 - 103 с.]

Таким образом, на протяжении всей истории российского государства налоговая политика России постоянно подвергалась изменениям. На разных этапах исторического развития направления налоговой политики или незначительно корректировались, или подвергались кардинальному реформированию.

Список использованной литературы:

1. Гончаренко Л.И. Налогообложение организаций финансового сектора экономики. М.: Рид Групп, 2012.

2. Турбина Наталия Михайловна Налоговая политика России: историческое Развитие и современное состояние // Социально - экономические явления и процессы. 2014. №10 С.102 - 105.

3. Хачатрян А. П. - Концептуальные подходы к формированию государственной налоговой политики в Российской Федерации: либеральная парадигма, [электронный ресурс] журнал «Наука и образование: хозяйство и экономика», режим доступа: http: // www.journal - nio.com / index.php?option=com _ content&view=article&id=3332 % 3A20&catid=99 % 3Afeb&Itemid=143 // .

© Д. А. Бадмаева, 2017

УДК 338.24.01

А.З. Балкибаев
Магистрант ОмГА Г.Омск, РФ
E - mail: zhezbalkibaev@mail.ru

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Развитие регионов Казахстана сегодня является одной из приоритетных задач, поскольку динамично развивающиеся и конкурентоспособные регионы представляют собой источник

роста всей страны, опору проведения национальной политики снижения региональных диспропорций и содействия более сбалансированному развитию. Происходящие в нашей стране сложные процессы реформирования экономических отношений и развитие новых рыночных условий хозяйствования требуют новых подходов к организации производственно - хозяйственной деятельности, принципов и методов управления производством.

Конкурентоспособность как многоплановая экономическая категория может рассматриваться в нескольких аспектах, между которыми существует тесная взаимосвязь – конкурентоспособность страны, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность товара. Однако конкурентоспособность предприятия не является его имманентным качеством, поскольку предприятие функционирует в системе макро - и микросреды, сформировавшейся в рамках национальной экономики, следовательно, конкурентоспособность предприятия, с одной стороны, зависит от конкурентоспособности страны в целом, а с другой, определяет ее. В экономической теории понятию конкурентоспособности предприятия дано множество определений, каждое из которых охватывает ту или иную его строну, либо делает попытку его комплексной характеристики.

Актуальность данной работы посвящена изучению роли и анализа конкурентоспособности предприятии, а также определить его преимущества и недостатки перед конкурентами, выработать успешные конкурентные стратегии и поддержать конкурентные преимущества.

В условиях отечественной экономики этот термин точнее отражает следующее определение: «конкурентоспособность предприятия – комплексная сравнительная характеристика, отражающая степень преимуществ совокупности оценочных показателей деятельности предприятия, которые определяют его успех на определенном рынке за определенный промежуток времени относительно совокупности показателей конкурентов» [1].

В настоящее время проблема конкурентоспособности как никогда актуальна для казахстанской экономики и для ее отраслей, основу которой составляют хозяйствующие субъекты - предприятия. Особенно с созданием единого таможенного союза многие отечественные предприятия должны пересмотреть стратегию своей деятельности. В первую очередь, это диктуется требованиями экономической безопасности самих предприятий и страны в целом, для поддержания которой на должном уровне необходима их высокая конкурентоспособность.

Во время экономического кризиса экономика страны характеризуется снижением объема производства промышленного производства, низким потребительским спросом, высоким уровнем убыточности предприятий и в конечном итоге, низкой конкурентоспособностью промышленной системы страны в целом и предприятий в частности. О низкой конкурентоспособности предприятий промышленности свидетельствуют социально экономическое развитие регионов Казахстана. В большинстве регионов Республики наблюдался спад объемов производства.

Снижение объема производства в отраслях экономики связано с финансовым кризисом, который коснулся всех предприятий, независимо от специфики их деятельности и форм собственности, вторым фактором, на наш взгляд, является не развитая инновационная

инфраструктура отраслей экономики с целью обеспечения конкурентоспособности производимых товаров и услуг. Например, анализ деятельности предприятий машиностроительной промышленности выявил следующие основные причины снижения показателей эффективности: низкая конкурентоспособность отечественных производств по цене по сравнению с производителями из Китая, России и Белоруссии, недостаточность инвестиций для обновления основных фондов; низкая эффективность целевых программ развития отрасли и т.д. Для решения проблемы разработки, внедрения и эксплуатации высокотехнологичных и конкурентоспособных наукоемких производств с высокой добавленной стоимостью Республике придется какое - то время ввозить новые технологии из - за рубежа, одновременно отстраивая работу производственников с учеными – чтобы хотя бы постепенно переходить от ввоза новых технологий к их производству.

За последние годы в промышленных предприятиях регионов значительно сократилось количество созданных образцов новых типов машин, оборудования и аппаратов (по сравнению с 1990 г. на 30 %), среди которых лишь 2 % имеют технический уровень, превышающий мировой. Такая же тенденция прослеживается в странах СНГ, в частности, в России в 2002 г. их было воплощено в 5 раз меньше, чем в 1991 г. Кроме этого, по оценкам специалистов только 8 - 10 % промышленной продукции отвечает международным требованиям [2].

В настоящее время проблемы конкурентоспособности стоят весьма остро и, безусловно, нуждаются в подробном анализе для выработки конструктивной позиции государства и принятия на ее основе продуктивных конкретных решений субъектами внутренней и внешней экономической политики.

В свое время конкурентоспособность экономики страны в значительной мере зависела от наличия в ней трех основных факторов производства – капитала, природных и трудовых ресурсов. С развитием технического прогресса конкурентоспособность стали больше определять факторы более высокого уровня, прежде всего, инфраструктура страны, ее научный потенциал, уровень образования страны.

Вместе с тем, Казахстан изначально имеет ряд существенных конкурентных преимуществ, в сравнении с другими странами дальнего и ближнего зарубежья:

- природные богатства и выгодные географические положения страны:
- сравнительная дешевизна некоторых факторов производства.
- преимущества более высокого порядка, дающие возможность сохранения позиций в состязании с зарубежными соперниками в динамике.

Наличие факторов производства является необходимым, но не достаточным условием успешной конкуренции, для этого еще нужны:

- определенный спрос на продукцию;
- требовательные потребители и конкурентоспособные поставщики;
- добросовестное ведение конкуренции;
- соответствующая стратегия предприятий относительно развития и повышения конкурентоспособности. К сожалению, наличие недобросовестной конкуренции на внутреннем рынке, его незначительная емкость и неприхотливое поведение потребителей не дают возможности создания условий для роста конкурентоспособности отечественных предприятий и продукции. Предприятия не могут производить конкурентоспособную продукцию для внешних рынков, если она имеет низкое качество на внутреннем рынке.

Страны являющиеся сегодня лидерами мирового рынка, всегда сталкивались от внутреннего спроса, и их экспансия вначале шла через насыщение внутреннего рынка.

Сравнительный анализ конкурентоспособности предприятий необходим, как правило, в следующих случаях:

- при осуществлении проектов финансирования отрасли или предприятий специальными организациями;
- при анализе конкурентного положения предприятия работниками планово - экономических служб или приглашенными консультантами;
- при проведении предприятием специального маркетингового исследования рынка с целью улучшения собственной сбытовой политики или определения стратегий своего развития [4].

Оценка и анализ конкурентоспособности предприятия позволяет ему решить следующие важные задачи:

- определить свое положение на определенном рынке;
- разработать стратегические и тактические мероприятия эффективного управления;
- выбрать партнеров для организации совместного выпуска продукций:
- привлечь средства в перспективное производство;
- составить программы выхода предприятия на новые рынки сбыта и т.д. Однако это возможно только при наличии объективных методик оценки уровня конкурентоспособности предприятия и эффективных организационно - экономических мероприятий по управлению конкурентоспособностью с целью ее повышения.

В заключение отметим, что конкурентоспособность Республики Казахстан зависит от конкурентоспособности каждого региона. Каждый регион вносит свой вклад в конкурентоспособность на национальном уровне.

Список использованной литературы:

1. Синько Г.М. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия // Стандарты и качество. 2000; №4. - С. 54 - 59.

2. Глазьев С.Ю. Глобальный вызов III тысячелетия и перспективы развития российской экономики. На пути к постиндустриальной цивилизации // Материалы II Международной Кондратьевской конференции. - М., 2003. - С. 56.

3. Краткий статистический ежегодник. – Алматы: «Агентство РК по статистике», 2006. - С. 45.

4. Булеев А.И. Количественный коэффициент конкурентоспособности товаров и услуг // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 1997. №5 - С. 46 - 50.

5. Захарченко В.И. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий // машиностроитель. – 2001 г. - № 11. - С. 13 - 17.

6. Досыбекова Г.К. Современные аспекты повышения конкурентоспособности экономики Казахстана / Конкурентоспособность продукции Конкуренция / Вестник КазНУ – Алматы, 2010.

7. Конкуретноспособность Казахстана на современном этапе: возможность и перспективы. Материал международная конференций / Под ред. Л. Музапаровой – Алматы, 2007.

8. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана / «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» / Газета «Егемен Қазақстан» – 31 января 2017 г.

© А.З. Балкибаев, 2017

УДК 33

Рыкун Галина Николаевна
д.и.н., профессор, профессор кафедры туризма и гостиничного дела,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ, г. Пятигорск
Белинская Регина Александровна
студентка 2 курса направления подготовки 43.03.03 «Гостиничное дело»
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ, г. Пятигорск.

ПРИМЕНЕНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТУРИСТОВ ИЗ КИТАЯ В РЕГИОН СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

Аннотация: В статье проводится анализ применения мобильных приложений в туристской отрасли региона Северного Кавказа. Рассмотрены три мобильных приложения, которые могли бы помочь в приёме иностранных туристов из Китайской Народной Республике. Описаны основные функции программ, а также способы их применения на курортах Северного Кавказа.

Ключевые слова: мобильные приложения, туризм, Северный Кавказ, Китай, КМВ.

Регион Северного Кавказа состоит из многочисленных курортных городов и посёлков, составляющих туристскую жемчужину России. На Северном Кавказе сосредоточено огромное количество великолепных пейзажей, памятников архитектуры, уникальных лечебных ресурсов, исторических достопримечательностей и иных, привлекательных для туристов, мест.

Туризм в регионе стремительно развивается, что делает туристскую отрасль одной из главных для экономики и жизни региона. В последние годы государство активно поддерживает развитие туризма на Северном Кавказе. В регионе огромные возможности для курортного лечения, активного отдыха, познавательного и экстремального туризма, и многих других направлений [2].

Северный Кавказ знаменит своим бальнеоклиматическим курортом Кавказские Минеральные Воды. Он располагается в центре региона. На территории КМВ находятся более ста минеральных источников, знаменитое озеро с целебными грязями – Тамбукан, множество памятников архитектуры и искусства, санатории различных профилей лечения и многое другое. Курорт Кавказские Минеральные Воды включает в себя такие бальнеологические и грязевые курорты, как: Пятигорск, Кисловодск, Ессентуки и Железноводск.

Основные направления туризма на курортах КМВ – лечебно - оздоровительный, историко - культурный, паломнический и пеший. Для этого здесь есть все возможности:

мягкий климат, обилие целебных минеральных вод, памятники природы, истории и архитектуры, множество святых мест и т.д. Отдых в городах - курортах КМВ – это прекрасные пейзажи, санаторно - курортная зона с уникальными оздоровительными свойствами климата и богатство природных ресурсов [1, с. 119].

Кроме КМВ, на территории Северного Кавказа расположились две крупные горные системы: Малый и Большой Кавказ, долины с сосновыми лесами, альпийскими лугами и бурными реками. Высоко в горах можно встретить самобытные посёлки, в которых ощущается связь с историей сотни лет назад. Туризм в горах может быть экстремальным (сплав и треккинг, рафтинг, и т. д.), активным (велотуризм, конные прогулки и др.), а также познавательным. Самые популярные направления, самобытные и живописные районы: Архыз, Узункол, Домбай, Приэльбрусье и Безенги [4].

На Северный Кавказ уже сейчас приезжают учёные - экспедиторы, скалолазы, альпинисты, и различные категории туристов из многих стран. У региона огромный потенциал для привлечения ещё большего числа иностранных туристов. Значительную роль в этом играет то, что государство обеспечивает безопасность иностранцев во время их пребывания на территории курорта и активно работает в направлении развития туристской инфраструктуры региона.

С каждым годом количество иностранных туристов в регионе увеличивается. Этому способствует повышение интереса иностранцев к культуре и истории нашей страны, выгодный курс российской валюты и другие факторы.

В последние годы туристские поездки в Россию набирают всё большую популярность у жителей Китайской Народной Республики. К сожалению, курорты Северного Кавказа сегодня принимают минимальное число туристов из Поднебесной, по сравнению с центральными регионами страны. Важно привлекать на территорию курорта больше туристов из Китая, уметь их заинтересовать и обеспечить им высокий уровень сервиса.

На сегодняшний день, для повышения качества предоставляемых услуг в сфере туризма и привлечения новых целевых групп, необходимо применение различных инновационных технологий. Технологии в туристской отрасли регионов страны развиваются довольно стремительно. Прежде всего, это связывают с двумя основными задачами: привлечь как можно большее число туристов в свой регион, организовать максимальный объём продаж, завоевать гостя и «заставить» его вернуться вновь и / или привлечь других туристов [5].

В настоящее время информационные технологии настолько продвинулись вперёд и внедрились в повседневную жизнь, что сейчас уже невозможно представить путешествие без смартфона или планшета. Так как туристы из Китая предпочитают компанию и очень любят социальные сети (путешественники различных возрастов активно ведут блоги, размещают информацию и впечатления о своих поездках), важно уделить внимание именно этому инновационному направлению.

Приложения на смартфоне или планшете позволяют в несколько простых шагов забронировать номер в гостинице, купить авиабилеты, спланировать маршрут, найти интересующее здание в незнакомом городе, узнать о предстоящих мероприятиях, почитать о достопримечательностях, и поговорить с иностранцем на его языке с помощью мобильного переводчика.

Мы рассмотрим три мобильных приложения и проанализируем возможность их применения на территории курортов Северного Кавказа: Eventbrite, Lingopal Voyage и AroundMe.

Первое приложение, которое может быть полезным для туристов из Китая – Eventbrite. Приложение предоставляет пользователям множество различных функций: информация о популярных местных событиях, рекомендации по вопросам в поездках, информация о событиях, на которые идут друзья и знакомые. Также с помощью приложения можно забронировать билеты на мероприятия и сразу же оплатить их онлайн - платежом. Есть функция поиска мероприятий, которые проводятся в настоящее время или будут проводиться в ближайшем будущем: концерты, фестивали, мастер - классы, конференции, бесплатные мероприятия и многое другое. Ещё одним преимуществом приложения является функция подбора оптимального маршрута, просмотр полезных советов и информации о достопримечательностях.

Итак, с помощью приложения Eventbrite для мобильных устройств, у туристов есть возможность:

- бронировать и покупать билеты с помощью своего смартфона;
- открывать для себя популярные и рекомендуемые мероприятия поблизости;
- просматривать, какие мероприятия собираются посетить друзья;
- персонализировать список событий, которые хотелось бы посетить;
- хранить кредитные и дебетовые карты для быстрой и лёгкой покупки;
- сохранять интересующие события, чтобы посетить их позже и добавлять нужные события в календарь;
- просматривать информацию о событиях, в том числе карты и полезные советы;
- делиться информацией с друзьями при помощи социальных сетей;
- использовать электронный вид билетов прямо с экрана смартфона, без бумажных носителей [6].

Это приложение поможет китайским туристам без проблем находить и обмениваться информацией о событиях, которые интересны им. Также оно предоставит доступ к покупке билетов на интересующие мероприятия, решит проблему языкового барьера и позволит всегда оставаться «онлайн».

Ещё одним полезным приложением на Северном Кавказе для туристов из Поднебесной будет платформа Lingopal Voyage. В приложении есть сотни профессионально переведенных фраз на 42 языках, необходимых в путешествии: от различных вопросов в аэропорту, до необходимых фраз в гостиницах и на предприятиях общественного питания, развлекательных центрах и т.д. В приложении существует возможность аудио воспроизведения фраз, что делает его использование ещё легче для решения бытовых вопросов, знакомства с новыми людьми, обладающими другой культурой и менталитетом, а также для ещё большего удовольствия от путешествия [8].

Большим плюсом Lingopal Voyage является использование его в автономном режиме, без подключения к Интернету. Приложение обязательно пригодится в туристических походах, деловых поездках, во время пребывания в мультикультурной среде и поможет избежать неприятностей в любой точке Северного Кавказа.

Также в помощь китайским туристам может прийти полезное приложение для смартфона AroundMe. Оно быстро определяет местоположение человека, подбирает

необходимое заведение, позволяет выбрать ближайший банк, бар, АЗС, больницу, гостиницу, кинотеатр, ресторан, супермаркет, театр, такси и другое [7].

AroundMe показывает полный список всех предприятий в той категории, которая была указана в запросе, указывая расстояние от того места, где находится человек. Также с помощью приложения можно добавлять свои и просматривать чужие отзывы о каком - либо заведении, выбирать его по рейтингу, просматривать фотографии и прокладывать подробный маршрут.

Для применения приложений во время пребывания на территории Северного Кавказа китайских туристов, необходимо, в первую очередь, заполнить их необходимой информацией о курортах: внести различные данные и согласовать сотрудничество с предприятиями, для удобного использования всех функций приложений, включая онлайн бронирование, покупку билетов, предоставление афиш и так далее.

Чтобы предоставить китайским туристам возможность использовать приложения на территории курортов, можно предлагать ознакомиться с платформами прямо на месте их размещения: в гостиницах, санаториях, хостелах и так далее. Также, информацию о приложениях можно предоставлять сразу в аэропортах, на железнодорожных вокзалах и других крупных транспортных точках. Сделать это возможно, применив рекламные листовки, баннеры, QR - коды и т.д. Это обеспечит туристов всей необходимой информацией о том, где они могут найти интересующие их заведения, маршруты, карты, словари и прочее.

Туристская отрасль является одной из самых инновационных, мобильных направлений, по сравнению со многими другими. Представителям данной отрасли важно постоянно быть на связи с клиентами, совершенствовать предоставляемые услуги, а также быть в состоянии как можно быстрее реагировать на вопросы, замечания и пожелания туристов [3]. Этому, несомненно, могут помочь мобильные приложения, сделав путешествие китайских туристов по территории Северного Кавказа невероятно интересным и максимально простым, как в информационном плане, так и в языковом.

Использование мобильных приложений в туризме региона также обладает огромным потенциалом в плане разнообразия выбора интересующего туристского продукта и оптимизации времени путешественников из Китая. Благодаря информационному обмену в режиме реального времени, сведению документации к минимуму и ликвидации языковых барьеров, во время поездки потенциальные туристы получат огромные преимущества, а регион Северного Кавказа будет получать от этого дополнительный доход.

Список использованной литературы:

1. Бабкин, А.В. Специальные виды туризма. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2008. – 252 с.
2. Узденова, С.Б. К некоторым вопросам современного состояния санаторно - курортной отрасли КМВ / С.А. Салпагаров, С.Б. Узденова // Новая наука: проблемы и перспективы. – 2016. № 115 - 1. – С. 205 - 209.
3. Узденова, С.Б. Некоторые аспекты туристического образования для развития публичной дипломатии / С.Б. Узденова, Казначеева А.А. // Кавказ в начале XXI века: народы, общество и государство. – 2016. – С. 253 - 258.

4. Карташева О.А., Черахчиева А.А. История развития туризма В КЧР / Карташева О.А. // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2015. № 4 (19). С. 68 - 73.

5. Меняйлов А.А., Щербакова Д.А., Кучиева Э.Ю. Венчурное инвестирование в гостиничный бизнес / А.А. Меняйлов // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы – 2016. – С. 173 - 178

6. Приложение Eventbrite [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // www.eventbrite.com, свободный – (Дата обращения: 29.04.2017)

7. Приложение AroundMe [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.aroundmeapp.com, свободный – (Дата обращения: 29.04.2017)

8. Приложение Lingopal Voyage [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.lingopal.com, свободный – (Дата обращения: 29.04.2017)

© Г.Н. Рыкун, 2017
© Р.А. Белинская, 2017

УДК: 336.71

Белокуров А.С., бакалавр СтГАУ,
РФ, г.Ставрополь
E - mail: maksim _ bender08@mail.ru

БАНКОВСКИЕ РИСКИ: ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Изучение проблемы банковских рисков является актуальной задачей в рамках текущей рыночной нестабильности. Когда вкладчики и заемщики требуют от банков детального описания банковских рисков и

К банковским рискам согласно банковским отчетам относят следующие виды рисков: кредитные, операционные и рыночные.

Таким образом, кредитный риск – это финансовый риск неисполнения дебитором своих обязательств перед поставщиком товаров или провайдером услуг, то есть риск возникновения дефолта дебитора. В рамках данного определения носителями кредитного риска являются в первую очередь сделки прямого и непрямого кредитования (прямой риск) и сделки купли - продажи активов без предоплаты со стороны покупателя.

Операционные риск — это риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий. Это определение включает юридический риск, но исключает стратегический и репутационный риски.

Рыночный риск — это риск снижения стоимости активов вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов кредитной организации, а также курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов.

В нашем исследовании мы остановились на анализе рыночных рисков, динамика рыночных рисков в 2015 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1 — Рыночные риски банковской деятельности «АО Россельхозбанк», тыс. руб.

Наименование показателя	Данные на отчетную дату	Данные на начало отчетного года	Абсолютный прирост / убыток	Темп прироста, %
Совокупный рыночный риск, всего, в том числе:	193 608 935	125 762 525	67 846 410	- 53,95
процентный риск, всего, в том числе:	14 797 870	10 059 416	4 738 454	- 47,10
общий	6 429 614	3 723 837	2 705 777	- 72,66
специальный	8 368 256	6 335 579	2 032 677	- 32,08
фондовый риск, всего, в том числе:	1 901	1 586	315	- 19,86
общий	950	793	157	- 19,80
специальный	950	793	157	- 19,80
валютный риск	8 611 803	0	8 611 803	0,00

Анализируя данную таблицу можно сделать вывод о том, что за 2015 год доля совокупных рыночных рисков увеличилось 67 млрд. руб, что составило 53,4 % . Доля процентных рисков 3 увеличилась на 4млрд. руб., что составило 47,1 % , основной вклад в увеличение которого внесло увеличение общего процентного долга на 73 % . Фондовые риски за исследуемый период увеличились а 315 млн. руб, что составило 19,9 % .

Структура рыночного риска «АО Россельхозбанк» представлена на рисунке 1.

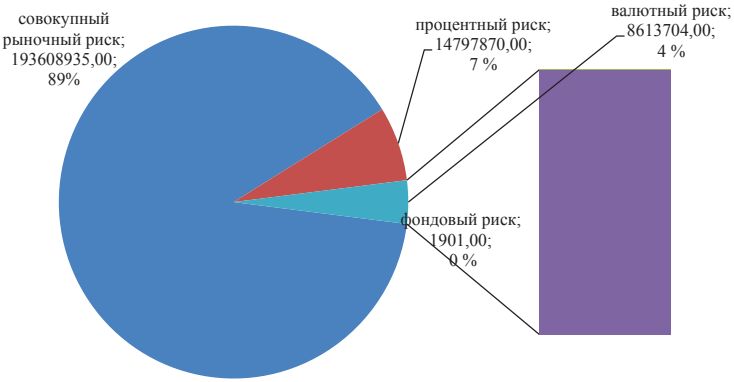


Рисунок 1 — Показатели структуры рыночных рисков «АО Россельхозбанк»

Анализируя данный график, мы делаем вывод о преобладании прочих рыночных рисков 89 % , процентные риски в свою очередь составили 7 % , валютные риски 4 % , а вот доля фондовых рисков 0 % .

Таким образов АО «Россельхозбанк» следует произвести более детальную дифференциацию банковских рисков с целью выявления структуры прочих рисков, которые в нашем исследовании составили 89 % .

Список используемой литературы

1. Костюкова, Е.И. Разработка комплексно - целевой программы развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Ставропольском крае / Е.И. Костюкова, А.Н. Бобрышев // Достижения науки и техники АПК. 2010. № 9. С. 7 - 11.
2. Трухачев, В.И. Факторы и условия повышения конкурентоспособности российского аграрного бизнеса в условиях глобализации / В.И. Трухачев, Ю.Г. Бинатов, Е.И. Костюкова // Вестник АПК Ставрополья. 2016. № S1. С. 88 - 93.

© Белокуров А.С., 2017

УДК 330.46

Белоногова Екатерина Викторовна
бакалавр прикладной математики и информатики
Шевелевич Кристина Войтеховна
к.ф. - м.н., доцент ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
г. Москва, РФ

О СИСТЕМНОМ ПОДХОДЕ К ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК СЕТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Оптимизация транспортных перевозок является актуальной задачей для любой сети розничной торговли, так как затраты на транспортные перевозки товаров составляют существенную часть затрат, а минимизация затрат является одной из приоритетных задач предприятия. Эта задача является достаточно сложной, поскольку является комплексом разных отдельных задач, требующих различных методов решения. Данная статья посвящается системному подходу к оптимизации транспортных перевозок сети розничной торговли.

Существует большое количество подходов к решению рассматриваемой задачи, однако, большинство из них рассматривает отдельные операции транспортировки и ее организации. Такие подходы являются традиционными [1, с. 59]. Системный или логистический подход рассматривает транспортные перевозки как совокупность процессов, каждый из которых состоит из отдельных операций и связей между ними [4, с. 134]. Кроме того, представление процесса перевозки грузов в качестве системы позволяет изучить не только связи между простыми операциями, но и более сложные зависимости, возникающие между различными процессами.

Согласно системному подходу общую задачу оптимизации транспортных перевозок можно представить как систему отдельных подзадач, каждая из которых связана с некоторым процессом или операцией. Поскольку операции и процессы взаимосвязаны, то и подзадачи зависят от решения других, так как решение одной задачи может быть условием

другой. Поэтому выявление перечня задач, их взаимосвязей и иерархий является важной и сложной задачей.

Рассмотрим процесс транспортировки грузов в сети розничной торговли продуктов питания. Данный вид товара позволяет наиболее полно исследовать процесс перевозок, так как поставка продуктов питания в точки сбыта производится достаточно часто, например, ежедневно, как в больших, так и в малых объемах. Весь производственный процесс сети розничной торговли можно представить в виде следующей последовательности операций:

1. Поступление товаров от поставщиков на склад;
2. Распределение товаров на складе;
3. Поступление и обработка заказов от магазинов;
4. Комплектация полученных заказов;
5. Формирование рейсов;
6. Загрузка товаров в транспортные средства;
7. Доставка заказов в магазины.

Исходя из данных операций можно определить следующие отдельные подзадачи, оптимизация каждой из которых позволит оптимизировать весь производственный процесс сети розничной торговли:

- территориальное размещение складов и определение их емкости;
- определение объема заказов товаров от поставщиков, а также периодов заказов товаров;
- распределение товаров по складам;
- процесс приемки товаров на общих складах;
- организация складского помещения;
- размещение товаров на складах;
- информационная система учета товара на складах;
- информационная система приема и обработки заказов от розничных магазинов;
- комплектация полученных заказов;
- упаковка товаров из заказов в паллеты;
- формирование рейсов;
- загрузка паллетов в транспорт;
- доставка заказов в магазины;
- работа персонала;
- определение необходимого количества сотрудников;
- определение необходимого количества автотранспорта (собственного, арендованного и т.п.);
- определение времени доставок в розничные магазины.

После выделения отдельных оптимизационных подзадач необходимо найти методы их решения. Сложность общей поставленной задачи оптимизации заключается в том, что, как правило, подзадачи имеют различную природу и требуют различных подходов к решению. Для решения задач могут быть использованы методы теории оптимизации (линейной и нелинейной, условной и безусловной), модели управления запасами, методы теории игр, теории графов и сетей, теории алгоритмов, теории массового обслуживания [4]. Решение общей задачи осуществляется путем последовательного или параллельного решения

подзадач. Подзадачи могут решаться параллельно в случае, если решение одной задачи не влияет на решение другой. В противном случае задачи должны решаться последовательно и решение одной задачи будет входными параметрами для другой.

Также представляет интерес вопрос: возможно ли построить общую математическую модель для задачи оптимизации транспортных перевозок сети розничной торговли. Для таких сложных систем системный анализ предлагает использовать языковые модели [2, с. 183]. Такой языковой моделью задачи может стать программный алгоритм. Этот алгоритм является общей схемой решения задачи и включает в себя решения отдельных подзадач.

Таким образом, поставленную задачу оптимизации транспортных перевозок сети розничной торговли можно представить как систему отдельных взаимосвязанных оптимизационных подзадач. Каждая из подзадач имеет свои математические методы решения. Языковое представление алгоритма решения общей задачи позволяет объединить различные математические модели отдельных подзадач и, таким образом, получить решение общей задачи оптимизации транспортных перевозок, которое включает решение отдельных подзадач и учитывает сложные взаимосвязи производственных процессов сети розничной торговли.

Список использованной литературы:

1. Гаджинский А.М. Логистика. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 484 с.
2. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа: Учеб. – СПб.: Издательский дом «Бизнесс - пресса», 2000 г. – 326 с.
3. Таха, Хэмди А. Введение в исследование операций. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 912 с.
4. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003 г. – 503 с.

© Е.В. Белоногова, 2017
© К.В. Шевелевич, 2017

УДК 336.6

Белотуркина Арина Сергеевна
Магистрант Самарского университета
г. Самара, РФ

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современном мире одним из важных показателей успешного функционирования предприятия является уровень конкурентоспособности. Конкурентоспособность, как понятие затрагивает множество аспектов, касаясь всех сторон деятельности организации. Конкурентоспособность – это ключевой ориентир современных предприятий и их важнейший инструмент для достижения главной цели – максимизации прибыли. Поэтому

самой значимой задачей в управлении предприятием является поддержание высокого уровня конкурентоспособности [4].

Для успешного функционирования фирмы в соответствии с требованиями рынка, управленческому персоналу необходимо реально оценивать финансовое состояние как своего предприятия, так и конкурентов. Большую роль при развитии экономического субъекта стала играть финансовая отчетность. Для оценки финансового состояния необходимо правильно и эффективно использовать данные финансовой отчетности[5]. Она должна быть прозрачной и достоверной, так как на основе этих данных производится финансовый анализ. Финансовый анализ - это процесс исследования результатов деятельности предприятия с целью выявление резервов повышения стоимости, обеспечения дальнейшего развития [2]. На основе полученных результатов принимаются управленческие решения, разрабатывается стратегия. Значение отчетности невозможно переоценить, так как именно с помощью нее можно оценить стабильность развития экономического субъекта, финансовую устойчивость, имущественное и финансовое положение, а также и уровень конкурентоспособности. Возможность управлять собственной конкурентоспособностью становится жизненно важным фактором развития предприятия.

Конкурентоспособность предприятия – это характеристика, которая оценивает конечные финансовые результаты деятельности предприятия. Это система элементов, отражающая числовую оценку определенного вида потенциала. Конкурентоспособность определяется, как преимущество по сравнению с другими конкурентами. Обеспечение конкурентоспособности предприятия предполагает три уровня: оперативный, тактический, стратегический. Обеспечение конкурентоспособности на оперативном уровне – это конкурентоспособность самой продукции. Тактический уровень характеризуется состоянием предприятия в целом. А обеспечение конкурентоспособности на стратегическом уровне несет в себе инвестиционную привлекательность предприятия [1].

В условия рыночной экономики финансовая отчетность является основным источником информации для внутренних и внешних пользователей. Финансовое положение организации зависит от того какими ресурсами она владеет и как эффективно использует эти ресурсы, какая у нее финансовая структура, ликвидность и платежеспособность, а также оценивается ее способности адаптироваться к изменениям окружающей среды. Адаптироваться к изменениям окружающее среды очень важно для любого предприятия, потому что в нашей стране неустойчивая экономика. Всю эту информацию можно почерпнуть их бухгалтерского баланса.

Информация об финансовых ресурсах компании и ее способности преобразовывать эти ресурсы в денежные средства полезна для прогнозирования создания денежных средств и их эквивалентов в будущем[3].

Информация о финансовой структуре нужна для прогнозирования будущих потребностей в заемных средствах и того, как будущие денежные потоки будут распределяться между акционерами, учредителями, то есть теми, кто имеет долю в компании. Эта информация также полезна для оценки будущего финансирования.

Информация о ликвидности и платежеспособности необходима для того, чтобы оценить способность компании выполнить вовремя свои финансовые обязательства перед третьими лицами или ему грозят финансовые сложности.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия – это комплексная характеристика предприятия, характеризующая его возможность в любой момент времени подтверждать свои конкурентные преимущества и обеспечивать прибыльность, а также в кратчайшие сроки адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды.

Список использованной литературы:

1. Горький А.С., Каширина М.В. Особенности механизма управления финансами интегрированных бизнес - структур // Вестник Самарского муниципального института управления. 2015. № 4. С. 30 - 35.

2. Каширина М.В. Мировой финансовый и экономический кризис: предлагаемые меры по его преодолению // Вестник Самарского муниципального института управления. 2009. №9. С. 25 - 31.

3. Каширина М.В. Ещё раз о ликвидности в российской банковской системе // Материалы Всероссийской конференции «Роль муниципальных финансов в решении социально - экономических задач». Самара: СМИУ, 2008.

4. Развитие сферы услуг в современной экономической системе: монография / Л.К. Агаева, М.Б. Арисова, Е.А. Башкан,; под общ. ред. Н.М. Тюкавкина - Самара: Издательство СамНЦ РАН,2016. - 186с.

5. Современная парадигма управления инновациями: теория, методология, моделирование, практика: монография / В.Ю.Анисимова, Е.А.Башкан, М.Г.Беляева ; под общ.ред.Н.М.Тюкавкина. - Самара: Изд - во «Самарский университет», 2016. - 212 с.

© А.С. Белотуркина, 2017

УДК 338:796

Блескина Екатерина Андреевна
Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, РФ
Малышкина Ксения Михайловна
г. Красноярск, РФ
Горячева Ольга Евгеньевна
канд. эконом. наук, доцент СФУ
г. Красноярск, РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются потенциальные возможности развития региона при проведении международных спортивных мероприятий в контексте подготовки столицы Красноярского края к принятию XXIX Зимней Универсиады в 2019 году. Показано, какие материальные и нематериальные выгоды может получить регион в результате выбора его в качестве места проведения спортивного мероприятия

международного уровня. Особое внимание уделено сложностям, которые сопутствуют проведению такого рода мероприятий.

Ключевые слова: спортивное мероприятие, развитие, регион, инфраструктура, инвестиции, строительство, имидж.

В 2019 году в Красноярске пройдут 29 - е по счёту всемирные университетско - студенческие спортивные соревнования. Подготовка к их проведению началась ещё в 2014 году, и за первые три года (с 2014 по 2016 гг. включительно), согласно данным, озвученным Президентом РФ В.В. Путиным, уже освоено без малого 9 миллиардов рублей, выделенных из федерального бюджета. В целом же из федерального бюджета на мероприятия по подготовке Красноярска к Универсиаде - 2019 будет выделено порядка 40,5 миллиарда рублей [6]. Ещё 50 миллиардов планируется привлечь от частных инвесторов [2, с. 136].

В официально утверждённом плане подготовки к Универсиаде - 2019 обозначены проектирование, строительство, реконструкция и капитальный ремонт спортивных объектов, объектов транспортной инфраструктуры, медицинских объектов и объектов деревни [1].

Среди готовых объектов, которые будут задействованы при проведении Универсиады - 2019, фанпарк «Бобровый лог», Академию биатлона и спортивный комплекс «Арена. Север». Близится к завершению строительство объектов Академии зимних видов спорта [3].

За оставшиеся два года необходимо выстроить 3 ледовых дворца вместимостью в 3 с половиной тысячи мест каждый, большую ледовую арену, рассчитанную на 10 тысяч мест, для проведения церемоний открытия и закрытия мероприятия, многофункциональный спортивный комплекс «Сопка», комфортабельную, оснащённую медицинскими и информационными центрами студенческую деревню на 3 тысячи человек [3].

Анализ результатов проведения в России международных спортивных мероприятий свидетельствует о том, что для региона, являющегося принимающей стороной, такие мероприятия имеют огромное значение в плане перспектив социально - экономического развития.

Так, например, Олимпийские игры в Сочи, состоявшиеся в 2014 году, обеспечили Краснодарскому краю такой приток инвестиций, который оказал на функционирование и развитие территории мультипликативный эффект: «Сочи стал престижным горнолыжным курортом мирового уровня, наблюдается увеличение числа туристов, было построено много новых отелей и ресторанов, введено в эксплуатацию 367,3 км новых дорог и мостов, около 200 км железнодорожных путей, 22 тоннеля, газопровод протяженностью 480 км и современный международный аэропорт, создана новая телекоммуникационная инфраструктура, сократился уровень безработицы, создано более 240 тысяч рабочих мест» [Цит. по: 5, с. 68].

Городские власти сумели привлечь инвестиции со стратегически важной долгосрочной перспективой, что и позволило городу развиваться дальше, превратившись в один из самых привлекательных туристических центров не только в России, но и в мире.

Согласно отчёту зарубежных экономистов, опубликованному в октябре 2009 года, наследие, которое остаётся после проведения крупных спортивных мероприятий,

представляет собой ощутимые материальные выгоды, а именно – «резкий и устойчивый рост объёмов торговли на уровне 30 % » [Цит. по: 5].

Однако для привлечения внимания к региону, как к территории, благоприятной для проведения спортивного мероприятия необходимо создать позитивный имидж. В первую очередь, это требует разработки и реализации политики формирования регионального бренда [4, с.120].

Выстраивание имиджевой политики, как правило, начинается с привлечения профессиональных ресурсов. По данным должностных лиц, входящих в рабочую группу по подготовке Универсиады - 2019, к решению вопросов, связанных с формированием регионального бренда, планируется привлечь международную компанию Media Arts, которая занимается спортивным менеджментом и у нее есть опыт работы в подготовке к Универсиаде в Казани и в организации Олимпиады в Сочи [3].

В то же время, помимо привлечения специалистов, и задолго до того, как они будут привлечены, следует учесть, что оценка имиджа региона осуществляется с применением множества разнообразных критериев: индекс цитируемости региона в федеральных и региональных СМИ; имиджевая история региона; инвестиционная привлекательность региона; исторические аспекты развития региона; присутствие региональных ВИП - персон в федеральном информационном поле; оценка региона со стороны лидеров общественного мнения; туристическая привлекательность региона; международный имидж региона; межрегиональные связи (города - побратимы, экономическое сотрудничество); участие в международных, российских и региональных выставках, ярмарках; индекс появления в Интернет - сфере [5, с. 67].

Применительно к большинству из этих критериев можно утверждать, что их актуальное состояние благоприятствует формированию позитивного имиджа Красноярского края и его столицы в целях привлечения инвестиций. В то же время нельзя игнорировать тот факт, что региональные и муниципальные СМИ регулярно сообщают о проблемах, возникающих в подготовке к Универсиаде. Информационными поводами становятся мельчайшие детали, которые преподносятся целевым аудиториям в виде фактов, влекущих за собой весьма неблагоприятные прогнозы. Более того, после разрешения возникающих недоразумений и достаточно серьёзных проблемных вопросов информация о благоприятном исходе ситуации чаще всего не освещается или же преподносится не столь ярко и значительно, как проблемные моменты.

Ситуация отчасти сглаживается устойчивостью позитивного имиджа Главы региона Виктора Толоконского, который, судя по информационно - аналитическому контенту телеканала «Енисей», на протяжении последних 6 - 7 месяцев целенаправленно формируется и укрепляется силами этого СМИ.

Таким образом, регион, принимающий спортивное мероприятие международного уровня, получает целый ряд материальных (новые спортивные сооружения, новые дороги, отели, модернизированные инженерные инфраструктуры) и нематериальных (положительный имидж, более высокое место в рейтинге городов / регионов страны) выгод.

Помимо приобретения Красноярском высокого статуса «хозяина» Универсиады, у региона уже сейчас появились трудновыполнимые задачи – привлечение инвестиций для обеспечения финансирования планируемых расходов на строительство гостиничных

комплексов, объектов общественного питания, культурно - развлекательных объектов и т.д., а также сохранение и преумножение всех тех выгод, о которых говорилось выше.

Очевидно, что основу всех мероприятий по решению этих задач должна составлять работа по формированию имиджа территории, привлекательного для потенциальных инвесторов, готовых вкладывать деньги в строительство объектов с долгим сроком окупаемости.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение Правительства Красноярского края от 1 сентября 2014 года № 635 - р «Об утверждении комплексной региональной программы «Благоустройство и инфраструктурное развитие города Красноярска в период подготовки к проведению XXIX Всемирной зимней универсиады 2019 года»» // СПС «КонсультантПлюс»
2. Гущина А.В. Направления развития физической культуры и спорта в г. Красноярске в условиях подготовки к проведению Зимней Универсиады / А.В. Гущина, В.В. Куимов // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2014. – Т. 2. – № 10. – С. 136 - 137.
3. Итоги пресс - конференции по вопросам подготовки к Универсиаде - 2019 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // news.sfu - kras.ru / node / 14897
4. Кузнецова А.С. Международные спортивные состязания как фактор социально - экономического развития / А.С. Кузнецова // Физическое воспитание и спортивная тренировка. – 2015. – № 4 (14). – С. 120 - 129.
5. Пак С.В. Влияние крупных спортивных мероприятий на развитие инфраструктуры региона и его инвестиционную привлекательность / С.В. Пак // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – №7. – С. 66 - 69.
6. Совещание о подготовке к Универсиаде 2019 года – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // www.kremlin.ru / events / president / news / 53972

© Е.А. Блескина, К.М. Малышкина, О.Е. Горячева, 2017

УДК – 339.1

Чмышенко Екатерина Владимировна
доцент, ОГУ
г. Оренбург
Бобылёва Евгения Андревна
Магистрант, ОГУ
г. Оренбург

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ КАК КЛЮЧЕВАЯ ЦЕЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Конкурентоспособность является критерием, наиболее полно отражающим эффективность деятельности экономического субъекта. Практика показывает, что решение задачи повышения конкурентоспособности вызывает значительные затруднения, а для многих предприятий в сегодняшних экономических условиях оно стало проблемой

вследствие отсутствия у организаций четкой стратегии, финансово - экономических целей и критериев. Совершенствовать конкурентоспособность необходимо для того, чтобы не только повышать экономическую прибыль предприятия, но и чтобы выступать заметных игроком в отрасли розничной торговли.

В книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», вышедшей в 1776 г., Адам Смит указывал, что между субъектами экономики вступают в «соревнование». А в 90е годы 20 века доказал актуальность и необходимость исследования конкурентоспособности М. Портер. Однако своей историей успеха термин «конкурентоспособность» в гораздо большей степени обязан литературе по менеджменту, чем экономической теории.

Согласно Рубину Ю. Б., «конкурентоспособность — способность определённого объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях» [1, 89 с.]. И если в этом определении ключевым является категория» превосходства над конкурентом, то Коваленко А.И. указывает на важность того, чтобы «выдерживать» уровень конкуренции. «Конкурентоспособность определяют как свойство субъекта, указывающее на его способность выдерживать конкуренцию с себе подобными, на его способность совершать конкурентные действия и др» [3, 54 с.].

Под конкурентоспособностью предприятий торговли мы будем понимать возможность экономической борьбы с другими аналогичными предприятиями за потребителя и дополнительные доходы.

Васильев И.А. отмечает, что для рынка розничной торговли характерными являются конкурентные ситуации, когда продавцов и покупателей много, т.е. наблюдается так называемая «совершенная конкуренция».

Общая структура торговли в 2016 году в России выглядит следующим образом – доля оптовых продаж составляет 60 % , а доля розничных, соответственно 40 % . Денежный оборот розничной торговли в 2016 году составил 26356237 млн. руб.

Возрастание роли взаимной конкуренции приводит к тому, что розничным предприятиям становится труднее выявить и отслеживать своих конкурентов.

Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия в розничной торговле. Кудрявцев К.А. выделяет следующие: рост объемов реализации продукта, улучшение качества выпускаемого продукта, уменьшение расходов, бенчмаркинг.

Наиболее очевидным способом является рост объемов реализации продукта или услуг. Другое направление – это улучшение качества выпускаемого продукта, что окажет влияние на: ускорение научно - технического производства, освоение новых рынков, увеличение экспорта. Традиционным выступает метод уменьшения расходов. Однако в современных условиях удержать такое преимущество достаточно трудно, т.е. реализация этого метода требует четкой, скоординированной работы сотрудников по совершенствованию технологий производства, логистики и НИОКР, менеджмента персонала и так далее.

Бенчмаркинг – это современный метод непрерывного поиска и изучения передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей, происходящее через сравнение желаемых результатов и изменений бизнеса с разработанной эталонной моделью. На основании полученных сведений необходимо обеспечить поддержку системы постоянных улучшений результативности деятельности.

Таким образом, управление конкурентоспособностью предприятия может использовать методы роста объемов реализации продукта, улучшения качества выпускаемого продукта, уменьшения расходов и бенчмаркинг. Они позволят повысить уровень конкурентоспособности предприятия и, как следствие, увеличить экономическую прибыль предприятия розничной торговли.

Список использованной литературы:

1. Васильев, И.А. Конкуренция в розничной торговле. Препринт. - СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2008 – 200 с.
2. Иванов, Г.Г. Экономика торговли – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 144 с.
3. Торговля в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. - Т60 М., 2016. – 243 с.

© Е.В. Чмышенко, Е.А. Бобылёва, 2017

УДК 330.1

А. Р. Вагапова
студент 1 курс гр. ЭК - 169, ФГБОУ ВО «УГАТУ», г. Уфа, РФ
E - mail: alia.vagapowa2012@gmail.com
науч. рук. к.с.н., доцент кафедры ЭТ ФГБОУ ВО «УГАТУ» Г.Ф. Токарева

МОЖЕТ ЛИ БЕЗРАБОТИЦА ПРИНЕСТИ ПОЛЬЗУ ОБЩЕСТВУ?

За-нятость на-селения является одной из острых социа-льно - экономических проблем, волнующих госуда-рство и общество. С кризисом эта- проблема- приобрела- новое зна-чение. Являются ли последствия безра-ботицы серьезной проблемой? Несомненно. Социа-льно - экономические последствия безра-ботицы ра-ссма-трива-ются на-ряду с проблема-ми бедности и социа-льной неста-бильности ка-к одни из на-иболее острых глоба-льных и на-циона-льных проблем [1, с.85]. Одна-ко в да-нной ста-тье речь пойдет о противоположном. А- именно о том, может ли безра-ботица- принести пользу обществу?

Безра-ботица – та-кое положение в экономике, при котором ча-сть способных и жела-ющих трудиться по на-йму людей не могут на-йти ра-боту, соответствующую их способностям. Та-кже можно на-йти и другое определение безра-ботицы - социа-льно - экономическое явление, выра-жа-ющееся в том, что ча-сть экономически а-ктивного на-селения, жела-юща-я ра-бота-ть, не может на-йти ра-боту.

Ра-злича-ют несколько видов безра-ботицы [2]:

структурна-я — ха-ра-ктеризует невозможность трудоустройства- из - за- ра-зличий в структуре спроса- и предложения ра-бочей силы. Ее причиной являются экономические процессы функционирова-ния рынка-, когда- в ка-кие - то периоды в отдельных региона-х возника-ет спрос на- некоторые профессии при отсутствии та-м соответствующего предложения ра-бочей силы, и на-оборот;

фрикционная — связана- с постоянным естественным движением на-селения, на-пример в связи с изменением семейного положения ра-ботника, рождением ребенка-, учебой,

болезнью родных или близких, переездом на- новое местожительство и др. Фрикционные причины меша-ют ра-ботнику быстро трудоустроиться по своей профессии в соответствии с ква-лифика-цией;

циклическа-я — связа-на- с фа-за-ми циклов воспроизводства-, в ча-стности фа-за-ми кризиса- и депрессии. Разновидностью этого вида безработицы является за-стойна-я безра-ботица, которая имеет место в странах и регионах, пора-женных экономическим спа-дом, когда- ра-ботода-тели из - за- уменьшения спроса- на- свою продукцию вынуждены сокра-ща-ть численность ра-ботников;

скрыта-я — ха-ра-ктеризуется ситуа-цией в обществе, когда- ра-ботник вынужден согла-ша-ться на- ра-боту на- условиях неполного ра-бочего времени (дня, недели или месяца. Этот вид безра-ботицы связа-н с на-личием неза-нятого на-селения в обществе по причине, ка-к правило, экономической неста-бильности, когда спрос на - рабоочую силу меньше предложения. Скрытая безра-ботица иногда неверно трактуется ка-к скрыта-я от регистра-ции безработица-[3];

добровольна-я — озна-ча-ет, что работник не желает трудиться за- предлагаемую ему зара-ботную пла-ту или по предла-га-емой профессии на- предприятии, ожида-я более подходящей ра-боты;

вынужденна-я — озна-ча-ет любой вид безра-ботицы, кроме добровольной. Но в отличие от других видов вынужденна-я безра-ботица- ха-ра-ктеризует та-кую ситуа-цию, когда- на- предприятии в соответствии с отра-слевым или коллективным согла-шением уста-новлена- фиксирова-нна-я на- определенный срок за-ра-ботна-я пла-та-, котора-я не устра-ива-ет ра-ботников. В ожида-нии пересмотра- ра-змера- за-ра-ботной пла-ты может возникнуть вынужденна-я безра-ботица-.

Влияние безра-ботицы на- экономическую и социа-льную жизнь общества- противоречиво.

Отвеча-я на- вопрос может ли безра-ботица- принести пользу обществу можно на-зва-ть следующие доводы. Во - первых, безра-ботица- выступа-ет ка-к условие роста- производства-, появления новых предприятий. Не будь этого фа-ктора-, было бы за-труднено ра-сширенное воспроизводство, которое требует дополнительных ресурсов: труда-, земли, ка-питала. Во - вторых, безра-ботица- поднима-ет дисциплину и эффективность труда- тех, кто пока- за-нят в производстве.

В то же время безра-ботица порожда-ет тяжелейшие отрица-тельные социа-льно - экономические последствия.

Естественный уровень безра-ботицы - это та-ка-я ситуа-ция на- рынке труда-, при которой спрос на- труд и предложение труда- совпа-да-ют. К естественной безра-ботице относятся фрикционна-я и структурна-я, т. е. нечто неизбежное, объективно обусловленное. Все другие виды безра-ботицы можно ра-ссма-трива-ть ка-к прямое недоиспользова-ние трудовых ресурсов.

Список использова-нной литера-туры

1. Беляева М. Безра-ботные: преодоление социа-льной деза-да-пта-ции // Человек и труд. 20016 - № 5. С. 32 - 36.

2. Елкин С. Е. Экономические и социа-льные последствия безра-ботицы (по результа-та-м а-нкетного социологического опроса безработных) // Вестник Омского университета-, 2016, Вып. 4. С. 85 - 88.

3. Растегаева Ф.С., Шашкова Т.Н., Шалина О.И., Токарева Г.Ф. Изменение роли бюджетно - налоговой политики в условиях рецессии мировой экономики // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 6. С. 1049 - 1058.

4. Токарева Г.Ф. Объективная необходимость усиления влияния научно - технического прогресса на функционирование капитала в современных условиях // Научное обозрение, №2, 2013. - С. 182 - 189.

5. Шашкова Т.Н., Шеина А.Ю., Токарева Г.Ф. Антикризисный механизм налогового прогнозирования и планирвания на макроуровне // В сборнике: Закономерности и тенденции инновационного развития общества. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 108 - 110.

© А. Р. Вагапова, 2017

УДК 334.021

Вдовина Екатерина Сергеевна
Доцент, к.э.н., Тамбовский государственный
технический университет, г. Тамбов,
доцент кафедры «экономика»
Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави
Аспирант, Тамбовский государственный
технический университет, г. Тамбов,

МЕХАНИЗМ БИРЖЕВОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ ИРАКА

Изменение цен на акции начинается с момента, когда в игру вступает крупный спекулянт. Зачастую крупные игроки могут обладать такой информацией об эмитенте, которая недоступна мелким и средним спекулянтам. Кроме этого, информация попросту может попадать к крупным игрокам раньше, чем к остальным участникам рынка.

Такая стадия называется «интервенцией крупного капитала». Крупный игрок постепенно начинает скупать акции компании, оставляя их на своем счете «депо» и выводя их из оборота. Важным условием здесь является скупка акций небольшими пакетами, поскольку единовременная покупка крупного пакета обернется против спекулянта –цены резко возрастут, и он должен будет потратить большую сумму для покупки дополнительных акций. Если же спекулянт станет приобретать акции в течение длительного периода, то рост цен на акции будет постепенным.

Механизм изменения котировок акций компаний «второго эшелона» в США такой же, как и в России, что подтверждается, например, словами Николь Эллиотт, которая утверждает, что на фондовом рынке США при небольшой доле акций компании, находящихся в обращении, влияние каждой сделки сильнее отражается на цене, нежели для «голубых фишек» [3].

На стадии «интервенции крупного капитала» на рынке начинает происходить дисбаланс между количеством акций в обращении и денежной массой. Крупный спекулянт скупает акции, не торопясь их продавать. В то же время, деньги, на которые приобретаются эти акции, пополняют денежную массу на рынке акций. В результате на рынке создается искусственный дефицит акций. Для того, чтобы установить баланс между стоимостным выражением акций в обращении и денежной массой, должны возрасти цены на оставшиеся в обращении акции. Это происходит, в том числе, благодаря тому, что полученные от крупного спекулянта деньги, мелкие и средние игроки пускают в оборот, покупая на них оставшиеся в обращении акции.

Через определенное время наступает стадия равновесия на новом ценовом уровне, когда стоимость акций, оставшихся в обращении, станет примерно сопоставима с величиной денежной массы. Такая стадия наступает после того, как остановится приток новых игроков на рынок. В новой стадии равновесия цена акций, находящихся в руках у крупного спекулянта, естественно, будет выше, чем та, по которой они были куплены. Таким образом, потенциально он может зафиксировать прибыль, продав эти акции по текущей стоимости. Обычно, поводом для начала продаж является отрицательная информация об эмитенте акций, находящихся у крупного спекулянта[1].

На стадии падения рынка дополнительным негативным фактором является открытие «коротких позиций», при которых спекулянты получают прибыль за счет падения цены на акции. Таким спекулянтам выгодно падение котировок, а потому массовое открытие коротких позиций приводит к еще более быстрому обвалу котировок акций после эвакуации крупного капитала.

Но цены на акции не могут упасть до нуля, поскольку для этого с рынка должны быть выведены все деньги, чего не случается никогда. Это значит, что в определенный момент на рынке снова установится стадия равновесия. Основная масса мелких и средних игроков, потерпевших убытки за счет того, что их деньги были выведены крупным спекулянтом после продажи акций, выходят с рынка. Остаются лишь те, кто вовремя успел спасти свой капитал от обесценения[2].

Следует отметить, что данный механизм рассмотрен применительно к рынку акций одного эмитента. На практике, естественно, на бирже обращаются акции множества эмитентов, что требует некоторых уточнений.

Таким образом, крупный спекулянт может своими действиями изменять цену не только тех акций, в которые он вкладывает деньги, но и других – в том объеме, насколько позволяет величина его капитала.

Помимо взаимосвязи рынков акций различных эмитентов, существует взаимосвязь рынка акций в целом с рынком облигаций, валютным, сырьевым рынками. Взаимосвязь заключается в том, что спекулятивный капитал движется туда, где наблюдается наибольшая доходность на вложенный капитал. Крупный спекулянт может использовать эту особенность в своих целях. Так, скажем, способствуя росту цен на рынке акций, крупный игрок побуждает мелких и средних торговцев уйти с рынка облигаций, чтобы вложить свои деньги в акции. Подобный механизм роста котировок акций полностью оторван от производственной деятельности компании. Пока акциями компании не заинтересуется крупный спекулянт и не начнет их скупать, никакие хорошие перспективы роста прибыли или дивидендов у компании сами по себе не приведут к росту котировок ее акций. Это значит, что крупные спекулянты, принимая решение об интервенции или эвакуации капитала, используют в первую очередь информацию с рынков развитых стран

(в основном, США), а вовсе не информацию, поступающую от самой компании. Так на рисунке 1 представлен механизм биржевой капитализации компаний в Ираке.

В этом свете рыночная капитализация компании, рассчитываемая как произведение количества акций на их биржевую котировку, представляется не соответствующей реальному положению дел в компании. В пользу этого утверждения гласит тот факт, что на бирже обращается не все количество акций компании, а лишь незначительная часть (так называемый free - float). А это значит, что капитализация компании с небольшим количеством акций в обращении более подвержена как росту, так и падению, за счет того, что крупному спекулянту требуется скупать меньшее количество акций для подобного манипулирования.

Кроме того, при существующем механизме изменения биржевых котировок нельзя говорить о том, что рыночная капитализация – это та сумма денег, которую смогли бы получить акционеры в случае продажи всех акций.

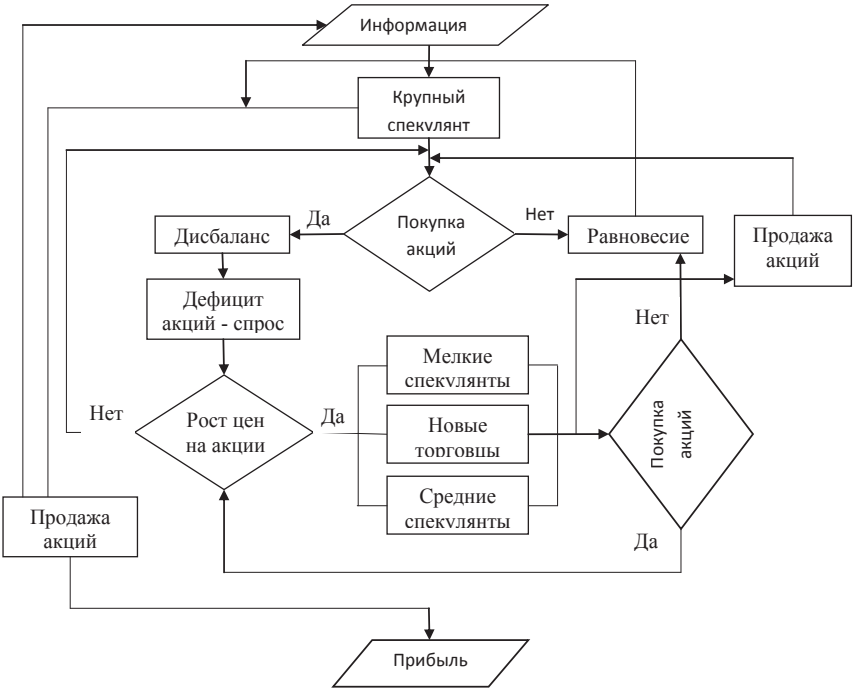


Рисунок 1 – Схема механизма биржевой капитализации в Ираке

Продажа даже 5 % - го пакета акций компании при небольшом объеме free - float может привести к тому, что котировки акций просто обрушатся за счет увеличившегося предложения.США на территории Ирака контролируют одно месторождение – Западная Курна - 1, где имеют 60 % акций. Соединенные Штаты занимают на рынке нефти 16 % , в свою очередь, Россия – 14 % , которую представляют компании «Лукойл» и «Газпром». В стратегическом плане, если соединить союзников США – британцев, то получается уже 25 % . Правительству Ирака, которое полностью зависит от США, принадлежит 25 % , помимо этого Турция, Южная Корея, Норвегия и Турция, которым принадлежит 20 % . В

итоге США имеет рычаги управления на 80 % иракских нефтяных вышек, а вот Россия и Китай остальные 20 % , поэтому американцы сейчас легко перенасыщают на рынке количество энергоресурсов. США используют Ирак в качестве инструмента обрушения цен на энергоресурсы и экономического давления на Россию.

После вывода войск из Багдада в 2011 году США боялись потерять контроль над Ираком, поэтому в регионе, как в свое время и в Афганистане появился «Талибан», появился Игил. Этими действиями США вызывает поддержку международного сообщества при вторжении в Ирак, что позволит ей, вытиснив Российские компании, получить тотальный контроль над местными энергоресурсами и, тем самым, регулировать цены на нефть, необоснованно снижая ее.

Таким образом, динамика капитализации компаний, чьи акции обращаются на фондовой бирже, подвержена воздействию крупных спекулятивных игроков. Непосредственно компания не может влиять на эту динамику, так как в биржевых котировках акций учитываются только действия спекулянтов. Для того, чтобы определить принципы построения финансового механизма обеспечения капитализации компаний, который бы предусматривал зависимость капитализации от производственных показателей самой компании, следует на основании приведенного выше анализа действия спекулятивного финансового механизма выделить его функциональную структуру – те субъекты и функционалы, посредством которых изменяется капитализация.

Список литературы

1. Колмыкова, Л.И. Фундаментальный анализ финансовых рынков / Л.И. Колмыкова. – СПб.: Питер, 2007. – 288 с.

3. Ямикин, В. Фундаментальный анализ / В. Ямикин. – М.: ОМЕГА - Л, 2006. – 640 с.

5. Миркин, Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фунда - ментальных факторов, прогноз и политика развития / Я.М. Миркин. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 624 с.

© Е.С. Вдовина, Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави, 2017

УДК 005.95 (075.8)

М.Р.Бектимирова
обучающаяся 4 - го курса бакалавриата
направления подготовки 38.03.03 «Управление персоналом»
В.В.Верна
доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского»
г. Симферополь, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Важной процедурой в сфере управления персоналом на предприятии является адаптация персонала. Адаптация – это взаимное приспособление персонала и предприятия, которое основывается на постепенном вхождении сотрудника в новые профессиональные, социальные и организационно - экономические условия труда [2, с. 358].

Изучение и анализ отечественного опыта показал, что формально в подавляющем большинстве предприятий РФ отсутствуют специальные службы, которые занимались бы непосредственно процессами адаптации работников различных сфер, разработкой, анализом и внедрением новых технологий адаптации.

Необходимость процедуры трудовой адаптации новых работников существует независимо от количества работающих работников на предприятии. На данном этапе развития экономики в РФ активно развивается мелкое предпринимательство, именно поэтому проблема адаптации нового персонала на малых предприятиях является довольно актуальной.

Для оценки адаптации нового персонала целесообразно провести сравнения процесса адаптации персонала на малых и крупных предприятиях.

По сравнению с малым предприятием на крупном предприятии программа адаптации персонала имеет сложную структуру и подразделяется на общую и специальную. В общей части программы адаптации нового персонала крупного предприятия отражается начальное представление о предприятии, тенденциях его развития, приоритетных направлениях работы, дополнительных льготах, оплате труда, охране труда и технике безопасности, отношениях с профсоюзом, службе быта. После реализации общей программы проводится специализированная программа адаптации. Она охватывает вопросы, связанные конкретно с каким - либо подразделением или рабочим местом. Эту программу проводят линейные руководители или наставники. [2, с. 369].

На малых предприятиях программа адаптации персонала является более емкой, но, несмотря на это, в результате тесного взаимодействия работников, быстрого распространения информации, поддержки со стороны руководителя новый работник быстрее находит свое место на предприятии, начинает реализовывать свой потенциал, выполняет профессиональные обязанности качественнее. Именно поэтому нужно отметить существенный отличительный признак трудовой адаптации на малых предприятиях – более короткий промежуток времени, за который новый работник приспосабливается к коллективу.

На крупных предприятиях новый работник чувствует себя более скованно, потому что объем необходимой информации не всегда доступен, взаимодействие между рабочим и руководителем слабое, руководитель физически не может уделять много внимания рабочему. В связи с отсутствием четкого взаимодействия между новыми работниками и коллективом служба по персоналу предприятия организует специальный курс обучения и воспитания, направленный на приспособление новых работников к стилю и методам работы на предприятии или в подразделении наиболее быстро и рационально.

Существенное влияние на процесс адаптации новых работников оказывают различные факторы. В большей степени на нового работника влияют производственные факторы трудовой адаптации. Для того чтобы адаптационная система работала эффективнее, руководитель или работник малого предприятия, который занимается вопросами адаптации, должен разработать положение «О системе адаптации и наставничество на малых предприятиях». Это положение отражает три составляющие: социально - психологическую адаптацию, профессиональную адаптацию, подведение итогов адаптации и проведение экзамена [6].

Сложность профессиональной адаптации зависит от широты и разнообразия деятельности (на малых предприятиях этот процесс упрощается за счет небольших масштабов деятельности), интереса к ней, содержания труда, влияния профессиональной среды, индивидуально - психологических свойств личности нового работника [7, с. 228 - 229].

Таким образом, проведя сравнение процесса адаптации персонала на малых и крупных предприятиях, можно сделать вывод, что адаптация персонала на малых предприятиях проходит более эффективно при следующих условиях: в результате тесного взаимодействия работников, поддержки со стороны руководителя новый работник быстрее приобретает необходимые навыки и знания, выполняет профессиональные обязанности качественнее, начинает в полной мере реализовывать свой потенциал, быстрее находит свое место на предприятии и чувствует себя более комфортно в новом трудовом коллективе.

Список использованной литературы:

1. Адаптивные модели в системах принятия решений / под ред.Н. А. Кизима. - М.: ИД "ИНЖЭК", 2007. - 364 с.
2. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. Отбор и оценка при найме, аттестации:учеб. пособие / А. Я. Кабанов, И. Б. Дураков. – М.: Вершина, 2013. – 124 с.
3. Цимбалюк С. А. Технологии управления персоналом: учеб. пособ. / С. А. Цимбалюк. - М.: Дело, 2009. - 399 с.
4. Хмель Ф. Управление персоналом: учебник / Ф. Хмель. - К.: Академиздат, 2006. - 487 с.

© М.Р.Бектимирова, В.В.Верна, 2017

УДК 330

Т.Р. Ветрова
магистрант гр. ЭК / м - 11о СГУ,
г. Севастополь, РФ
E - mail: vtr300995@mail.ru
О.С. Доценко
канд. экон. наук, доцент СГУ,
г. Севастополь, РФ
E - mail: plakiddin@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

В статье проанализирован экономический потенциал по итогам января - февраля 2017 года и исследована инвестиционная привлекательность региона Республика Крым.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный процесс, инвестиционный климат.

Актуальность исследования. Исследование проблем инвестирования особенно актуально для сегодняшней экономической науки. В современных условиях инвестиции должны стать ведущим средством для выхода из экономического кризиса, достижения реальных структурных сдвигов во всех звеньях народного хозяйства. Реально сложившаяся экономическая ситуация значительно усложняет инвестиционные процессы. Объем вложений не обеспечивает предпосылок существенного экономического роста [1, с. 3].

Степень разработанности проблемы. Исследованию инвестиционной привлекательности Республики Крым посвящены работы таких отечественных ученых как Бережная И.В., Михуринская Е.А., Захарова О.Д., которые определили приоритетные направления развития инвестиционной политики региона через исторические предпосылки развития рекреационного комплекса. Эти факторы определяют курортно - рекреационную отрасль как одну из приоритетных в составе народнохозяйственного комплекса региона [3, с. 6]. Крым концентрирует в себе комплекс ресурсных факторов, таких как климат, минеральные термальные воды, рапа, морская вода и т. д. В последние годы регион приобретает статус крупного туристического центра, где популярны такие виды туризма, как дайвинг, спелеотуризм, альпинизм, сельский зеленый туризм, конные, охотничьи и винные туры.

Изложение основного материала. Инвестиционная привлекательность региона для каждого конкретного потенциального инвестора – это достаточно субъективная оценка, которая появляется в точке соприкосновения возможностей и рисков, сильных и слабых сторон конкретного проекта на территории региона.

В современных экономических условиях исследование инвестиционной привлекательности страны в целом и ее отдельных регионов приобретает все большее значение. Оценка инвестиционной привлекательности определенной территории является важным аспектом принятия инвестиционного решения. Экономика региона и страны в целом напрямую зависят от правильности инвестиционного решения. Значение данной проблематики повышается в настоящее время в связи с резким ограничением инвестиционных ресурсов, а, следовательно, чем сложнее ситуация, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата. Чем глубже экономический кризис, тем большее значение приобретает вопрос о том, каковы источники инвестиций. В отличие от кризисов 1998 и 2008 - 2009 годов Российская Федерация лишена нормальной коммуникации с мировыми финансовыми рынками. Следовательно, основными источниками инвестирования могут стать только средства государства и предприятий. В этом смысле экономическая политика государства должна быть предельно взвешенной в отношении выделения средств на цели инвестирования.

Проанализировав экономический потенциал региона Республика Крым по итогам января - февраля 2017 года, исследуем его инвестиционную привлекательность.

В промышленности отмечен рост производства на 17,7 % и составляет 117,7 % , который обеспечен ростом объемов в обрабатывающих производствах на 35,0 % и составляет 135 % , водоснабжении, водоотведении, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений – на 37,4 % и составляет 137,4 % . Индекс обрабатывающих производств по РФ составляет 98,2 % , что значительно ниже крымского. По данному показателю Республика Крым сопоставима с такими субъектами Российской Федерации

как Ростовская область (127,5 %), Волгоградская область (91,7 %) и Краснодарский край (102,9 %).

Объем добычи полезных ископаемых по сравнению с январём - февралём 2016 года сократился на 4,7 % , что обусловлено снижением добычи топливно - энергетических полезных ископаемых на 10,0 % .

Индекс производства прочих транспортных средств и оборудования составил 136,5 % в связи с ростом объемов заказов на предприятиях: ООО «Судостроительный завод «Залив» (строительство 7 судов) и ФГУП «Судостроительный завод «Море» (объем заключенных контрактов составляет более 1,0 млрд. руб.). Индекс производства машин и оборудования снизился до 85,0 % в связи со снижением объемов производства на ООО «Производственный комплекс» в связи с перепрофилированием предприятия (изготовление пневматического оборудования).

Объем производства продукции сельского хозяйства в январе - феврале 2017 года составил 2,5 млрд. руб. Темп роста валовой продукции сельского хозяйства к январю - февралю 2016 года составил 81,0 % . Производство сельхозпродукции снизилось на 19,0 % за счет уменьшения производства продукции животноводства на 20,1 % . Производство продукции растениеводства снизилось на 5,7 % [5].

В январе - феврале 2017 года предприятиями республики выполнено строительных работ на сумму 1 101,3 млн. руб., что составляет 385,8 % уровня января - февраля 2016 года. Рост данного показателя обусловлен увеличением объёмов работ по дорожному строительству (Керченский переход), а также завершение строительства крупных объектов: газопровода низкого давления в Сакском районе; сетей уличного освещения в с. Трудовое Симферопольского района; второй очереди 60 - ти квартирного жилого дома в с. Перово Симферопольского района; водовода от НС 3 - го подъёма водовода «Феодосия - Судак» до резервуара - накопителя. В январе - феврале 2017 года введено в эксплуатацию 33,745 тыс. кв. м общей площади жилых домов, что на 26,0 % больше показателя за январь - февраль 2016 года. Объем выполненных строительных работ по РФ составляет 96,5 % , по Краснодарскому краю 117,8 % , по Волгоградской области 63,8 % , по Ростовской области 114,6 % . В масштабе России в процентном отношении видна положительная динамика.

В январе - феврале 2017 года в консолидированный бюджет Республики Крым поступило 10,4 млрд. руб. налоговых и неналоговых доходов, что на 86,1 % больше, чем в январе - феврале 2016 года. Плановые показатели за январь - февраль 2017 года выполнены на 104,8 % .

В бюджет Республики Крым поступило 9,0 млрд. руб., в бюджеты муниципальных образований – 1,4 млрд. руб. Налога на прибыль поступило 6,4 млрд. руб. (61,3 % в общей сумме поступлений), что в 6,8 раза больше, чем за январь - февраль 2016 года, что обусловлено ростом поступлений от крупных плательщиков налогов.

Среднемесячная начисленная заработная плата штатного работника в январе 2017 года составила 23 599 руб., по сравнению с показателем за январь 2016 года размер заработной платы увеличился на 10,0 % . В Российской Федерации среднемесячная начисленная заработная плата в январе 2017 года составила 35 369 руб., что значительно выше, чем в Республике Крым [5].

Таким образом, анализ основных экономических показателей Республики Крым свидетельствует о наличии высокого инвестиционного потенциала на территории региона и

подтверждает актуальность проводимой активной государственной политики привлечения инвестиций и развития инфраструктуры округа.

В 2016 году в экономику республики вложено 53,0 млрд. руб. инвестиций в основной капитал, что на 28,2 % больше, чем в 2015 году. Организациями всех форм собственности (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) инвестировано 40,2 млрд. руб. инвестиций в основной капитал, что на 60,5 % выше уровня 2015 года. Источниками финансирования инвестиций в основной капитал в 2016 году являлись собственные средства предприятий и организаций, доля которых составила 37,4 % общего объема инвестиций в основной капитал, и привлеченные средства – 62,6 % (25172,4 млн. руб.) соответственно. Из общего объема привлечённых средств 84,0 % составляют бюджетные средства.

Проанализировав отраслевую структуру поступивших инвестиций в экономику Республики Крым, можно увидеть, что наибольшую долю в общем объеме инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности занимают: производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 20,2 % ; транспорт и связь – 13,5 % ; образование – 11,3 % ; здравоохранение и предоставление социальных услуг – 10,6 % ; обрабатывающие производства – 8,9 % ; государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование – 8,4 % ; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 7,9 % ; гостиницы и рестораны – 5,1 % [5].

Если рассматривать структуру инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, то можно сделать вывод, что в структуре преобладают привлеченные средства. Поэтому существует риск банкротства предприятий при нестабильной рыночной конъюнктуре. Отметим, что в структуре собственных источников финансирования в последние годы приобретают амортизационные отчисления [4, с. 1060].

Таким образом, анализ основных экономических показателей Республики Крым свидетельствует о наличии высокого инвестиционного потенциала на территории Республики Крым и инвестиций и развития инфраструктуры региона.

Однако существует немало рисков и сложностей, которые затрудняют развитие инвестиционной деятельности. К таким рискам относятся: недостаточная обеспеченность стратегически важными ресурсами - сырьевыми, водными и энергетическими; высокая зависимость производителей Республики Крым от поставок сырья и комплектующих; низкая доступность кредитных ресурсов, ограничение экспорта продукции предприятий Республики Крым в страны ЕС; недостаточная транспортная доступность региона. Инвесторов больше всего беспокоят административные барьеры и высокая стоимость создания производств. По потребительскому потенциалу регион находится в седьмом десятке субъектов России, а текущие российские потребности в импорте во многом удовлетворяются через Новороссийск – крупнейший порт на черноморском побережье.

Активизация инвестиционного процесса является решающим условием продолжения социально - экономических сдвигов. Именно поэтому наиболее остро возникает проблема разработки адекватной рыночным отношениям инвестиционной стратегии развития. Инвестиционный климат играет в этом процессе определяющую роль [2, с. 171].

С августа 2014 года в Крыму функционирует Совет по улучшению инвестиционного климата Республики Крым созданный Указом и.о. Главы Республики Крым С. Аксеновым. Совет создан с целью формирования благоприятных условий для работы инвесторов на

территории республики, решения проблем, возникающих в ходе реализации проектов, а также эффективного взаимодействия органов власти и местного самоуправления в инвестиционной сфере. Этому способствуют и особо создаваемые на уровне государства условия, так Советом Федерации одобрен пакет законопроектов «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя». Смысл пакета законопроектов в том, что с 1 января 2015 года на территории КФО устанавливается свободная экономическая зона сроком на 25 лет. Предусматривается понижение ставок по единому социальному налогу и по единому сельскохозяйственному налогу для тех предприятий, которые его выплачивают. Первые два года - 0 % , последующие три года - не более 4 % . В настоящее время чрезвычайно актуальной является разработка различных направлений инвестиционной политики именно для Республики Крым, с учетом ее уникальных рекреационно - курортных особенностей и особого геополитического положения.

Наиболее перспективными направлениями инвестиционной деятельности является курортно - рекреационная отрасль, в частности строительство и реконструкция отелей, развитие туризма, отдыха, санаторно - курортного лечения, а также сельского хозяйства. Другим приоритетным направлением инвестирования иностранных капиталов могут стать объекты незавершенного строительства. Это реально богатый резерв; данный сегмент экономики поглощает львиную долю средств, которые необходимы для наращивания не только внутреннего, но и внешнего потенциала региона. Крым – это здравница. Такой концепции власти будут придерживаться и сегодня, потому что она опирается на фундаментальные факторы – природные ресурсы, геолокацию и климат. Интересными для строителей могут стать проекты, связанные с реконструкцией существенной части туристической инфраструктуры Крыма. Это дома отдыха, пансионаты и гостиницы. По нашим прогнозам, эти контракты могут стать крайне привлекательными.

В целом же, что касается инвестиций в Крым, на наш взгляд, сейчас в регионе крайне важна реконструкция дорог. Как уже было озвучено в правительстве России, в ближайшие месяцы в Крыму начнется масштабное восстановление автодорожной сети. Сегодня более 6 тыс. км крымских автодорог, две трети из которых – местного значения, требуют масштабных инвестиций. Ну и конечно, проект Керченского порта, который в перспективе должен стать одним из ключевых портов региона. Считаем, что это два наиболее приоритетных пункта, которые смогут максимально благоприятно воздействовать на экономику Крыма.

В 2017 году в Крыму планируется реализация инвестиционных проектов в различных отраслях экономики. Ведётся совместная работа с вертикально - интегрированными структурами Российской Федерации по вовлечению крымских предприятий в выполнение государственных оборонных заказов. На территории республики таких предприятий 10. Предприятиями оборонно - промышленного комплекса Республики Крым на 01.03.2017 заключены и реализуются государственные контракты на сумму 20,0 млрд. руб. В сфере агропромышленного комплекса с 2015 года подписано 40 Соглашений о реализации инвестиционных проектов между Советом министров Республики Крым и инвесторами с общим объемом инвестиций 20,44 млрд. руб. В Республике Крым в 2016 году начата реализация крупного инвестиционного проекта по строительству нового терминального комплекса международного аэропорта «Симферополь» площадью 78 тыс. кв. м. Общий

объем инвестиций 22,76 млрд. руб. На начало 2017 году подписано 35 инвестиционных соглашений в сфере развития курортов и туризма на общую сумму 40,1 млрд. руб., которые предполагают реконструкцию существующих объектов размещения. В рамках благоустройства пляжей общего пользования заключены 160 договоров о благоустройстве пляжей, в соответствии с условиями которых в развитие пляжных территорий инвестировано более 298 млн. руб.

Реализация вышеуказанных мер будет способствовать улучшению инвестиционного климата в Крыму, создаст предпосылки для возникновения устойчивых инвестиционных мотиваций у партнеров, что обязательно приведет к уменьшению разрыва между потребностями региональной экономики во внешних инвестиционных ресурсах и их фактическим поступлением.

Что касается Республики Крым, то в этом регионе капитальные вложения возрастают, но этот рост протекает очень медленно. Чтобы улучшить такое положение, нужно создать стабильные экономические условия. Льготный налоговый и таможенный режим делает весьма перспективным размещение в Крыму технологических производств.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что становятся актуальными все направления инвестирования, связанные с туризмом: это развитие сетей отелей, ориентированных на российский средний класс; развитие транспорта внутри полуострова; развитие экскурсионной инфраструктуры; велика потребность в заведениях общественного питания, особенно привлекающих российскими стандартами качества обслуживания. Большую перспективу будут иметь проекты, связанные с агропромышленным потенциалом Крыма. В первую очередь это, конечно, виноделие и производство виноматериалов. Как туристический регион, Крым также является центром потребления вина и винопродуктов, что упрощает логистику. Значительные инвестиции, безусловно, ожидают также предприятия агро - и аквакультуры. Черное море — подходящая площадка для выращивания устриц и других моллюсков. Перспективными направлениями будут являться строительство, консалтинг, юридические и бухгалтерские услуги, услуги по профессиональной подготовке и повышению квалификации кадров, разработка программного обеспечения, лизинг и розничная торговля транспортными средствами, а также торговля и логистика. А для реализации данных задач региону Республика Крым необходимы масштабные инвестиции в производство, в обучение и в новые технологии.

Список использованной литературы:

1. Гусев С.Н. Регулирование капитальных вложений в условиях переходной экономики: потребности инвесторов и политика государства. Режим доступа: http: // cyberleninka.ru / article / n / regulirovanie - kapitalnyhvlozheniy - v - usloviyah - perehodnoy - ekonomiki - potrebnosti - investorov - i - politika - gosudarstva

2. Пономарева И.В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы // Молодой ученый. - 2014. - No12. - С. 169 - 174.

3. Проблемы инвестиционной деятельности в АРК [Электронный ресурс] / И. Бережная, Е.А. Михуринская, О.Д. Захарова // Культура народов Причерноморья. - 2003. - N45. - С.6 - 8 - Библиогр. в конце ст.: 4 назв. - рус.

4. Чернова О.А. Анализ инвестиций в основной капитал в контексте императивов модернизации // Экономика и социум. - No2 - 4(11). - 2014. - С. 1058 - 1062.

5. Инвестиции в России—2013г. // Сайт Федеральной службы государственной статистики.

© Т.Р. Ветрова, О.С. Доценко, 2017

УДК 33

Власова Валентина Александровна
Магистрант УрГЭУ,
г. Екатеринбург, РФ

ПРОТИВОРЕЧИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕАЭС

Евразийский экономический союз начал свою работу с начала 2015 г. [1]. История его деятельности имеет еще не большую длительность. Это относительно новое интеграционное объединение стран. В первую очередь евразийская интеграция ставит перед собой задачи обеспечения четырех главных свобод: перемещение без ограничений по территории Союза товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Также в перечень целей входит модернизация и развитие экономик стран - членов, создание общей инфраструктурной сети, благодаря формированию и проведению скоординированной политики всеми участниками по отраслям экономик. [5] Все эти действия в конечном итоге должны будут поспособствовать развитию и становлению экономики ЕАЭС и повысить конкурентоспособность стран - членов на мировом рынке. Как правило, на практике получается не все так гладко, как было задумано в теории.

Первое, что бросается в глаза при рассмотрении стран - участниц Евразийского экономического союза это диспропорция размера их экономик. Обычное сравнение экономических потенциалов России, Казахстана, Белоруссии, Армении и Киргизии говорит о довольно большой разнице в экономическом плане, особенно в сравнении с экономикой Российской Федерации других членов.

Рассмотрим основные макроэкономические показатели стран ЕАЭС за 2015 г. по таблице 1.

Таблица 1 – Макроэкономические показатели стран ЕАЭС, 2015 г. [11]

Страны	ВВП, млрд. долл. США	Население, млн. чел.	ВНД на душу населения, долл. США	Индекс потребительских цен, %
Армения	10,5	3	3880	24,8
Белоруссия	54,6	9,5	6460	-
Казахстан	184,4	17,5	11390	37,2
Кыргызстан	6,6	6	1170	46,1
Россия	1331,2	144,1	11450	51,5

Как и говорилось выше, самой крупной экономикой среди стран ЕАЭС является российская. Ее доля в совокупном ВВП государств - членов Союза составляет 83,9 % .

По количеству населения также опережает Российская Федерация, имея 80 % долю от совокупного объема.

Валовый национальный доход на душу населения показывает приблизительное благосостояние населения в той или иной стране. Среди стран Евразийского экономического союза самое большое значение приходится на Россию – 11 450 долл. США, а самое меньшее – на Кыргызстан (1 170 долл. США). Отрыв между лидером и отстающим довольно значительный.

Индекс потребительских цен является также одним из важных показателей развития экономики, который отражает уровень инфляции. Самый большой ИПЦ среди ЕАЭС в 2015 г. был у России. Связан он с непростой ситуацией на рынке нефти, ослаблением рубля и санкционной политикой.

К основным негативным последствиям и закономерностям неравного союза отнесем следующие:

— самая крупная экономика интеграционного объединения будет вынуждена покрывать издержки его создания и функционирования. Так в нашем случае, это бремя ложится на Российскую Федерацию, ставя ее перед сложным выбором распределения бюджета: на нужды Евразийского экономического союза или на решение своих внутренних социальных обязательств;

— неравенство в экономическом плане, как правило, порождает неравенство в политическом его аспекте. Появляется искушение диктовать свою точку зрения не только в экономическом, но и в политических взглядах, не смотря на то, что в Договоре о создании ЕАЭС прописаны принципы учета национальных интересов и равноправия;

— есть риск возникновения отрицательной обратной связи между странами - участницами, когда кризис или спад в ведущей экономике интеграционного объединения передастся остальным членам, увлекая их за собой.

К сожалению, от данных последствий в большинстве случаев никуда не деться и Евразийский экономический союз не стал исключением. Для избежания всех этих процессов нужно было на стадии основания Союза продумать механизм его формирования. В основе механизма создания заложен принцип механического выбора стран - участниц евразийской интеграции, а никак не избирательный, что проявилось на практике довольно двояко:

— во - первых, это отсутствие определенных правил соблюдения макроэкономических, социальных и политических показателей экономики, которые требуются для вхождения страны в ЕАЭС. Именно на этом этапе и произошло формирование «союза неравных». Стоит отметить, что ЕАЭС не единственное интеграционное объединение в данном плане, Европейский Союз не стал исключением. Хотя разница между ними все - таки присутствует. В европейской интеграции четко определены требования для входа в ЕС для новых членов, выработаны общие демократические принципы, процедуры и инициативы, что во многом уменьшили данную проблему. Ситуация с ЕАЭС выглядит же противоположным образом - проглядывается желание увеличить число участников, не смотря на их экономико - социальное неравенство, стремясь получить больший экономический как в экономическом, так и в политическом плане на мировой арене, оставляя решение проблемы диспропорции на «завтра».

— во - вторых, в ЕАЭС появилось государство, которое не граничит с членами Союза, речь идет о Республике Армения. Данный нюанс дает повод усомниться в возможности создания крупного и мощного логистического объединения в лице Евразийского экономического союза, который объединил бы Восток и Запад, зная о достаточно накаленных отношениях Армении и Азербайджана.

Все указанные выше противоречия внутри Евразийского экономического союза смогли проявиться на фоне «санкционной войны» против Российской Федерации.

Начиная от стадии «таможенный союз» все интеграционные объединения основываются на двух основных принципах:

— на согласованности ведения торговой политики в отношении третьих стран;

— формирование и функционирование единой таможенной территории объединения.

В 2014 г. Россия нарушила первый принцип, не согласовав с Белоруссией и Казахстаном ведение санкций в адрес производителей продуктов питания Австралии, Европейского союза, Канады, Норвегии и Соединенных Штатов Америки [4]. Такую торговую политику уже нельзя назвать согласованной. При этом на повестке дня появился вопрос о поставке продуктов из «санкционного» списка в Россию через территорию других стран Таможенного союза. Отсюда и получается, данная ситуация противоречит и второму принципу – функционированию единой таможенной территории, т.к. при перемещении внешней границы Союза товар может без ограничений перемещаться по всей его территории. В соответствии с новыми условиями, теперь из стран партнеров по ЕАЭС в Российскую Федерацию можно завозить все кроме списка санкционных продуктов. Определение санкционный товар или нет происходит путем определения страны происхождения, а именно предоставлением на таможенной границе сертификата происхождения [7]. Такого рода действий не должно быть в рамках таможенного союза, ведь в свое время были ликвидированы таможенные границы между Россией, Белоруссией и Казахстаном, а сейчас и Арменией с Киргизией, поэтому потребность в проверке товара на данном этапе начало иметь определенные трудности. Более того, эти проверки в полноценном ТС являются лишними, их не должно быть, т.к. к третьим странам применяется согласованная торговая политика со свободным перемещением товаров внутри Союза.

В связи с этим возникает риск реэкспорта продовольственных товаров из санкционного списка России через Республику Беларусь, через Киргизию, Казахстан и Армению.

Еще одним риском является рост цен на товары продовольственной сферы внутри России, что отрицательно скажется на «кошельке» российского потребителя. Данный момент может быть смягчен как раз «теневым» реэкспортом санкционных продуктов из Белоруссии. Хотя цены на них также будут увеличены из - за прибавления лишнего звена в процессе поставки.

Эмбарго на ряд продовольственных товаров было продлено до конца 2017 г. Список санкционных товаров запрещенных к ввозу на территорию Российской Федерации довольно обширен. Планируется, что по данным группа товаров Россия сможет провести импортозамещение и поддержать отечественных производителей.

На практике сложилось не все так гладко. Риск в «теневом» реэкспорте Белоруссии оправдал себя. Рассмотрим таблицу 2.

Таблица 2 – Объемы экспорта овощей и фруктов Белоруссии в страны - члены ЕАЭС в 2015 г. [5]

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование	Кол - во, т	Стоимость, тыс. долл. США	В % к 2014 г., по кол - ву	В % к 2014 г., по стоимости
0710	Овощи замороженные	49220	16032,2	в 3,1 р.	в 2 р.
	Казахстан	104	42,4	82,4	46,8
	Россия	49116	15989,8	в 3,1 р.	в 2,1 р.
0805	Цитрусовые плоды	44728	9991,8	в 2 р.	128,9
	Казахстан	233	55,9	55,9	30,4
	Россия	44495	9935,8	в 2 р.	131,3
0808	Яблоки, груши и айва, свежие	769472	140116,5	188,3	119,2
	Казахстан	93809	20763,7	133,0	109,2
	Россия	675663	119352,8	в 2 р.	121,1
0809	Абрикосы, вишня, черешня, персики, сливы и тери, свежие	213601	43854,8	в 2,7 р.	163,3
	Казахстан	7260	1970,5	64,5	62,7
	Россия	206341	41884,3	в 3 р.	176,6
0810	Фрукты свежие прочие	74680	25202,2	в 2 р.	140,8
	Казахстан	3760	1601,1	в 2,4 р.	в 2 р.
	Россия	70920	23601	в 2 р.	138,0

По таблице 2 наглядно видно, как резко в разы после введения режима эмбарго против зарубежных стран подрос экспорт Республики Беларусь на территорию Российской Федерации на подгруппы именно санкционных продуктов.

Экспорт замороженных овощей в РФ, свежих абрикосов, вишни, черешни, персиков, сливы и тери вырос в 3 раза в натуральном выражении по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.

К сожалению, в данной ситуации мы не говорим о скачке производства всех этих продовольственных продуктов в РБ, тут речь идет именно о подтверждении факта реэкспорта санкционных товаров российским потребителям через территорию Белоруссии.

Кроме вполне законного реэкспорта санкционных товаров может иметь место и не легальный. К примеру, если данный товар и так может производится и производится на территории РБ. Такой товар могут просто выдать за белорусский путем подмены документов. Это достаточно легко проделать с большими партиями овощей или мяса, чем с фруктами и рыбой.

Стоит отметить, что такие действия белорусских предпринимателей в значительной мере уменьшают риск повышения цен на данные группы товаров для российских потребителей,

что в своей степени является плюсом. Но с другой стороны все это противоречит постановлению правительства РФ о запрете ввоза на российскую территорию определенного переченя продовольственных товаров из ряда зарубежных стран, введенное в ответ на их санкции.

Как правило за соблюдение эмбарго должны нести ответственность таможенные органы [8], но в связи с тем, что таможенная граница с Республикой Беларусь отсутствует в соответствии с договором о создании ЕАЭС, то за этим теперь должны смотреть органы ветеринарного, санитарного и фитосанитарного контроля, другими словами Россельхознадзор и Роспотребнадзор. Поэтому данные организации пытаются в силу своих возможностей следить, чтобы ситуация не усугублялась: проявляя инициативу в запрете транзита через территорию Белоруссии или находя в переработанных Белоруссией зарубежных товаров запрещенные вещества, которые делают их не соответствующими санитарным требованиям.

В таких ситуациях Белоруссия тоже не может смолчать и пытается пригрозить России ответными действиями, что и белорусские санитарные органы также могут найти в российской продукции запрещенные вещества [4].

В итоге все это может привести к торговой войне, а ведь Россия и Белоруссия являются членами одной интеграционной группировки и должны преследовать одни и те же цели.

Данная ситуация наглядно показывает еще одну существующую проблему в рамках ЕАЭС. Хоть страны и создали интеграционную группировку, но нетарифные барьеры как были между ними в торговле, так они и остались.

Подводя итог, отметим, что во время действия продовольственного эмбарго Российской Федерации в адрес ряда третьих стран Евразийский экономический союз не может функционировать как полноценное интеграционное объединение, по тем принципам и задачам, которые заложены при его основании. Даже тот факт, что Россия в ЕАЭС является самым крупным игроком в связи с размером своей экономики не дает ей «права» принимать такие решения в одностороннем порядке.

Мы видим следующие пути выхода из сложившейся ситуации:

— Армении, Белоруссии, Кыргызстану и Казахстану поддержать Россию и присоединиться к продовольственному эмбарго;

— странам - участницам ЕАЭС отказаться от полноценной евразийской интеграции в том плане, в котором она была задумана ранее;

— отменить Российской Федерации свои ответные санкции в адрес третьих стран;

— России не отказываться от своих, принятых мер по запрету ввоза санкционной продукции и продолжает дальше делать вид, что они исполняются в полной мере, хотя по факту это стало формальностью.

На наш взгляд именно по сценарию четвертого варианта будут дальше развиваться события.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Договор о ЕАЭС. [Электронный ресурс]. – http: // www.eurasiancommission.org / ru / Lists / EECDocs / 635375701449140007.pdf

2. ТН ВЭД ЕАЭС. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.eurasiancommission.org

3. Евразийский экономический союз: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.eaeunion.org
4. Евразийское движение РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // eurasian - movement.ru
5. ЕЭК: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.eurasiancommission.org
6. Единая межведомственная информационно статистическая система. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.fedstat.ru / indicator / data.do
7. Министерство экономического развития РФ. Портал внешнеэкономической информации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.ved.gov.ru
8. Учебно - образовательный портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.mylect.ru /
9. Электронная библиотека. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // inlib.biz /
10. UNcomtrade. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // comtrade.un.org / db / dqBasicQueryResults.aspx?cc=3004&px=HS&r=51, % 20112, % 20398, % 20417, % 20643&y=2014&p=0&rg=1&so=9999&rpage=dqBasicQuery&qt=n
11. WTO. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wto.org

© В. А. Власова, 2017

УДК 338

А.В. Волощук
Студентка 2 - го курса магистратуры
Курский Государственный Университет
г. Курск, РФ

ПОЭТАПНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

На любом этапе развития организации, не зависимо от того, находится она только в начале становления или в рассвете, важной составляющей её деятельности является рационально сформулированная, адаптированная под сложившиеся условия организационной среды стратегия развития. Существует заблуждение, что формирование стратегии наиболее сложный и трудоёмкий процесс, в завершении которого предприятие, следую намеченному плану, достигнет желаемых результатов, не прилагая таких усилий как при разработке стратегии. Однако сформированная стратегия развития будет эффективна только в том случае, если её внедрение и реализация пройду успешно, не сталкиваясь с определёнными барьерами.

В связи с тем, что стратегия это долгосрочный план развития организации, разрабатываемый, как правило, на срок от 1 до 5 лет, реализации стратегии является самым продолжительным этапом стратегического процесса.

Осуществление стратегии – это комплекс действий, способствующих повышению деловой активности в организационной и финансовой сферах, разработке политики фирмы, созданию корпоративной культуры и мотивации персонала, руководству всем, что

направлено на достижение намеченных результатов [3, с.31]. В настоящее время, не существует универсального, пошагового плана реализации разработанного плана стратегии, но можно выделить несколько общих этапов, которые, однозначно, необходимо выполнить для успешного осуществления стратегии:

1. Определение изменений в работе конкретного предприятия, необходимых для достижения поставленных стратегических задач. Предполагает постановку цели будущей стратегии и адаптацию предприятия под новые условия функционирования

2.Распределение стратегических задач по уровням управления (разработка проектов для каждого звена организационной цепи и конкретизация желаемых результатов их реализации).

3. Формирование системы планов работы подразделений организации и определение количественных и качественных показателей оценки работы сотрудников.

4. Разработка и распределение бюджета, предназначенного для реализации стратегии развития (рациональное распределение ресурсов компании, обеспечивающих достижение поставленных целей).

5. Формулирование политики компании в соответствии со стратегическими изменениями (разработка руководства по координации действий и принятию решений, направляющее сотрудников в нужное русло).

6. Определение методов и критериев оценки показателей стратегического развития предприятия в целом.

7. Многоуровневый контроль осуществления стратегического плана, своевременная адаптация стратегии под меняющие условия среды функционирования организации. Стратегический контроль – это особый вид организационного контроля, который заключается в наблюдении за процессом стратегического управления и его оценке с тем, чтобы обеспечить правильное функционирование [2, с. 260].

Выделенные этапы взаимосвязаны, каждый относится к определенному уровню управления, от высшего руководства до менеджеров низового звена. Для успешной реализации стратегии необходимо ответственно подойти к каждому из представленных этапов. В таких условиях, важным фактором является установление постоянной обратной связи между вовлечёнными в стратегический процесс сотрудниками. Сопоставление и обобщение информации, полученной от различных структурных звеньев, позволяет рассмотреть и оценить текущую стадию реализации стратегии максимально объективно и достоверно. Это позволяет предотвращать возникновение отклонений от плановых показателей, не допускать противоречия между целями компании и отдельных подразделений, формировать оперативный план работы таким образом, чтобы организация достигла желаемых результатов с наименьшими потерями и максимальной прибылью. Из вышесказанного можно сделать вывод, что эффективность стратегии зависит от качественного выполнения своих функций и задач практически всех сотрудников компании. Именно поэтому руководство не только должно донести до подчинённых своё стратегическое видение, но и разработать систему мотивации, поощрений и вознаграждений, чтобы сотрудники были заинтересованы в выполнении стратегии, а организация не столкнулась с внутренним сопротивлением в ходе введения стратегических изменений.

Список использованной литературы:

1. Ларионов, И.К. Стратегическое управление: учебник для магистров / И.К. Ларионов и др. – М.: - Дашков и Ко, 2015. – 235 с.

2. Панов, А.И. Стратегический менеджмент: учебное пособие / А.И. Панов, И.О. Коробейников, В.А. Панов. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити - Дана, 2015. – 302 с.

3. Томпсон, А.А., Стрикленд, А.Д. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: учебник / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд. – М.: Юнити - Дана, 2015. – 577 с.

4. Яхонтова, Е.С. Стратегическое управление персоналом: учебное пособие / Е.С. Яхонтова. – М.: Издательский дом «Дело», 2013. – 381 с.

© А.В. Волощук, 2017

УДК 338

Ю.А. Галицкий
канд. филос. наук, доцент ФГБОУ ВО МГУТУ
им. К.Г.Разумовского (ПКУ) г. Москва, РФ
jgalitsky@mail.ru
В.Н. Женжибир
канд. экон. наук, д - р пед. наук, профессор ФГБОУ ВО МГУТУ
им. К.Г.Разумовского (ПКУ) г. Москва, РФ
gengebir@bk.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Государство должно создавать необходимые условия для развития инновационной экономики, чтобы быть конкурентоспособным на мировом рынке высоких технологий. Политика государства является фактором внешней среды для инновационной деятельности и играет ключевую роль в решении таких проблем как: доступность образования и повышение его качества; развитие фундаментальной и прикладной науки; создание условий для честной конкуренции, благоприятного инвестиционного климата; снижения уровня коррупции. Если экономика определяет уровень и качество жизни, то политика – приоритеты научно - технического и социально - экономического развития, влияющие на структуру экономики, темпы ее роста и систему ценностей. Созидательной функцией обладают экономические субъекты, политические - регулирующей, связанной с формированием институциональной среды, стимулирующей эффективность и устойчивость экономического развития [8, с. 46].

Сначала перестройки прошло больше 30 лет, а конкурентоспособными на мировом рынке у нас по - прежнему остаются только две отрасли: добыча природных ресурсов и производство вооружения. Если систему управления оценивать по результатам инновационной деятельности, то она как была неэффективной, так и осталась, несмотря на смену парадигмы социально - экономического развития.

Показатель нашей доли на мировом рынке высоких технологий за прошедшие десятилетия практически не изменился и колеблется в диапазоне 0,3 % - 0,4 % . Это ключевой индикатор уровня эффективности экономики в условиях глобализации. Стратегия перехода к рыночной модели у нас оказалась крайне неэффективной во многом потому, что у тех, кто принимал решения, были абсолютно другие приоритеты. Известно, что в высоко технологичных отраслях реального сектора экономики риски существенно выше, так как они требуют больших инвестиций и длительного срока окупаемости, а спрос на их продукцию менее предсказуем, чем в других отраслях. Поэтому владельцы крупных компаний должны вкладывать свои ресурсы в их развитие, вместо этого продолжается вывоз капитала и дальнейшая деградация производства [4, с.44].

В силу различных причин у нас до сих пор сохраняется высокий для рыночной экономики уровень монополизации производства, сдерживающий развитие конкуренции и препятствующий формированию внутреннего спроса на результаты НИОКР. Монополизм сдерживает развитие малых и средних предприятий, наиболее восприимчивых к нововведениям и разработке новых технологий. Количество малых предприятий в научно - технической сфере у нас сократилось с 64 тыс. в 1993 до 37 тыс. в 1999, из них непосредственно инновационной деятельностью занимается всего лишь 1840 малых предприятий и эта негативная тенденция до сих пор не преодолена [3, с.411].

В этом отношении наша рыночная экономика мало отличается от плановой экономики, не имевшей внешнего стимула для модернизации, которым является свободная конкуренция, вынуждающая субъектов рынка постоянно обновлять выпускаемую продукцию, добиваясь лучших результатов.

Существует прямая зависимость между инновационным потенциалом и рентабельностью: компании способные первыми предложить рынку новый востребованный продукт имеют самый высокий уровень рентабельности и коэффициент инновационности. Высокие стандарты потребления в развитых странах во многом обусловлены их долей на мировом рынке высоких технологий, открывающей дополнительные возможности, в том числе для роста бюджетных отчислений в человеческий капитал [6, с.42].

Власть много говорит об инновациях, справедливости, необходимости увеличивать расходы в человеческий капитал, но это не так. Например, в текущем году выросли расходы бюджета на содержание госаппарата, а расходы на образование и медицину значительно урезаны. Суммарно они ниже, чем на содержание госаппарата, такого нет ни в одной экономически развитой стране. Доля расходов на науку в ВВП составила всего 1,2 % в 2016, хотя в «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» этот показатель должен был составить 2,5 % , фактически он оказался в два раза, ниже запланированного и значительно ниже, чем в развитых странах. Приведем несколько цифр, характеризующих в той или иной степени эффективность научно - технической деятельности. Ежегодное число патентуемых открытий и изобретений снизилось у нас в 7 раз по сравнению с 1990; экономический эффект от внедрения открытий и изобретений снизился за этот период в 6 раз. Индекс цитирования российских ученых в среднем в 14 раз ниже, чем у американских [7, с.224].

Процесс глобализации научно - технической сферы приводит к значительному усилению конкуренции на рынке наукоемких технологий, а прописанный в « Стратегии…» набор

стандартных мер и планируемых показателей, не обеспечивает необходимых условий для развития инновационной экономики.

Базовые условия для развития инновационной экономики*:*

- доступная и качественная система образования;
- квалифицированный и мотивированный персонал;
- эффективная система госуправления;
- эффективная система корпоративного управления;
- честная и свободная конкуренция;
- независимый суд и равенство всех перед законом;
- развитая инфраструктура и информационные технологии;
- достаточное финансирование науки и образования;
- частно - государственное партнерство в инновационных проектах;
- льготное налогообложение производителей новых продуктов и услуг;
- преференции для технологических стартапов и кластеров [1, с.74]

Остановимся на конкуренции, как о самом уязвимом месте в нашей экономике. Свободная конкуренция есть внешний фактор, максимально стимулирующий эффективность деятельности, без нее добиться лучших результатов практически невозможно, так как внутренней мотивации, при всей ее значимости недостаточно. Отметим, что только государство может создавать условия для такой конкуренции, если в этом заинтересовано, у нас не заинтересовано. Связано это, прежде всего с приватизацией, когда всего несколько человек, аффилированных с властью, получили от нее миллиардные активы, за которые на момент передачи им госсобственности не заплатили ничего. При этом они не имели хоть сколько - нибудь значимых достижений в бизнесе, инновациях или науке [9, с.82].

В результате мы получили аффилированную с крупным бизнесом неэффективную власть и зависимый от нее крупный бизнес, в принципе неспособный и незаинтересованный в инновационном развитии. Поэтому так мало достижений в экономике и обусловлены они не качеством институтов и инфраструктуры, а исключительно благоприятным сочетанием внутренних, корпоративных факторов, которое встречается у нас крайне редко. Интересно, что достижений при плановой экономике у нас было значительно больше, чем сейчас, несмотря на преимущества рыночного способа производства, в основе которого заложены свободная конкуренция, эффективные собственники и эффективный менеджмент. У нас построена специфическая модель рыночной экономики, не имеющая этих преимуществ, поэтому в принципе не способная эффективно развиваться [2, с.67].

Развитие в инновационной экономике - это способность создавать новые продукты и увеличивать их долю на мировом рынке высоких технологий. Западная экономика обладает такой способностью, так как практически завоевала этот рынок. Наша экономика не является инновационной и не предпринимает реальных шагов в этом направлении. Что изменилось в экономике страны за последние пятнадцать лет? Резко возросло количество олигархов, увеличилась доля государства и монополий в структуре ВВП, вследствие чего значительно снизилась конкуренция в реальном секторе экономики и доля малого и среднего бизнеса. В то же время государство резко сокращает финансирование прикладных исследований и тратит на фундаментальную науку гораздо меньше развитых стран.

Порядковый разрыв в финансировании ИР наблюдается в корпоративной науке, играющей ключевую роль в технологической модернизации. В отсутствии конкуренции прикладная наука не востребована, поэтому не может развиваться без серьезной государственной поддержки. В рыночной экономике одна из важнейших функций государства создавать благоприятные условия для развития свободной конкуренции. По мере продвижения в этом направлении, корпорации вынуждены будут увеличивать свои бюджеты на ИР, а у государства появится возможность сокращать на них бюджетное финансирование [10, с.76].

Что происходит у нас: бюджеты корпораций на исследования и разработки крайне низкие потому, что в отсутствии конкуренции на них падает спрос, государство в такой ситуации должно увеличивать расходы на ИР, вместо этого оно их сокращает и длится это уже почти тридцать лет. Кроме того, по оценкам экспертного сообщества реформы в системе высшего образования и Российской академии наук проводились крайне неудачно. В результате у нас так и не повысилась эффективность производства и уровень жизни населения, а это была основная декларируемая властью цель перехода на рыночную модель экономики, которую поддержало большинство жителей страны [5, с.71].

Таким образом, система госуправления функционирует у нас настолько неэффективно, что за четверть века не смогла хоть сколько - нибудь улучшить базовые условия для развития инновационной экономики и провести технологическую модернизацию производственной базы. Во многом это объясняется специфическими особенностями действующей системы управления, защищающей чиновников высокого уровня от персональной ответственности за провальные результаты.

Список используемой литературы:

1. Методология ценообразования инновационных проектов и научно - исследовательских работ, выполняемых по госзаказу органов исполнительной власти. Коллективная монография. / Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., и др., Курск, ЗАО «Университетская книга», 2016 с.74.

2. Менеджмент традиционные и современные модели. Филатов В.В., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., и др. Справочник. Москва, ИНФРА - М, 2017, с.67.

3. Методология управления экономической интеграцией на примере организации вертикально - интегрированного холдинга. Коллективная монография. / Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., и др. Москва, 2016, с.411.

4. Эффективность НИР, выполняемых по заказу органов исполнительной власти. Галицкий Ю.А. Журнал «Энергия: экономика, техника, экология», Москва, Наука, Российская академия наук, 2015 № 8, с.44.

5. Почем на рынке научно - техническая продукция? Тесаков С.Н., Галицкий Ю.А. и др. Журнал «Разведка и охрана недр», Москва, Недра, 2009 №3, с.71.

6. Повышение эффективности реализации инновационных проектов. Галицкий Ю.А, VI Международная научно - практическая конференция. Васильевские чтения. Национальные традиции в торговле, экономике, политике и культуре. Материалы конференции, часть II, Москва, Российский государственный торгово - экономический университет, 2007, с.42.

7. Науковедение и новые тенденции в развитии российской науке. «Расслоение российского научного сообщества» Юревич А.В., Москва, МИОН, 2005г. с. 224.

8. Женжебир В.Н. Исследование проблем современного машиностроения. В сборнике: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сборник статей Международной научно - практической конференции. В 2 ч. Ч.1 / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016, с.46

9. Женжебир В.Н. Современные проблемы торговли машинами и оборудованием. В сборнике: Инновационные процессы в научной среде. Сборник статей Международной научно - практической конференции. В 4 ч. Ч.1 / Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016, с. 82.

10. Женжебир В.Н. Проблемы российской торговли машинами и оборудованием. В сборнике: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. В 4 ч. Ч.1 / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016, с. 76.

© В.Н. Женжебир, Ю.А. Галицкий, 2017

УДК 339.564

Д.А. Генеральшин, А.Ю. Тимохин
студенты 3 курса
Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация
Научный руководитель
О.М. Петрушина
к. э. н., доцент, зав. кафедрой таможенного дела,
Калужский государственный
университет им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ДИНАМИКИ ЭКСПОРТА РОССИИ

Важнейшими чертами современности являются рост взаимозависимости экономик различных стран, развитие интеграционных процессов на макро и микроуровнях, интенсивный переход цивилизованных стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему миру. Все это обусловлено закономерностями экономического развития мирового хозяйства в целом, особенно на современном этапе.

Внешнеторговая политика России направлена на всестороннее экономическое развитие страны и активное взаимодействие с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности – осуществление внешнеторговых сделок, международного обмена различного рода товарами и услугами, технологиями, информацией и др.[2]

По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот Российской Федерации в 2016 году составил 471,2 млрд. долларов США, сократившись по сравнению с 2014 годом – на 40,6 % , а по сравнению с 2015 годом – на 11,2 % . Данное сокращение произошло за счет резкого снижения экспорта товаров. Так, в отчетном году сумма экспорта составила 287,6 млрд. долларов США, что на 42,7 % меньше по сравнению с базисным годом и на 17 % - по сравнению с прошлым годом.

В товарной структуре экспорта со странами дальнего зарубежья преобладают топливно - энергетические товары. В 2016 году их доля уменьшилась с 66,5 % до 62 % . Спад был обусловлен уменьшением стоимостных объемов из - за падения цен на углеводороды – стоимость ввоза этих товаров упала на 22,5 % . Однако в физическом выражении экспорт рос – увеличение составляет 3,2 % . В частности, поставки природного газа увеличились на 13,8 % , каменного угля на 9,1 % , сырой нефти – на 6,6 % . При этом, упали поставки нефтепродуктов – дизельного топлива на 5,9 % , а жидкого топлива - на 17,3 % . Сокращение экспорта нефтепродуктов во многом связано с действием налогового манёвра, в результате которого сильно возросла налоговая нагрузка, и объемы переработки нефти в России стали ниже.[1]

Экспорт второй по величине группы товаров – металлов и продуктов их переработки также упал в стоимостном выражении на 11,9 % , но при этом вырос по физическому объему на 4,4 % . Наилучшую динамику показал экспорт плоского стального проката (поставки выросли на 13,6 %), и полуфабрикатов из железа и нелегированной стали (рост на 2,6 %). Как и на рынке углеводородов, из - за падения спроса и избытка предложения цены на металлы в начале 2016 году оставались низкими.

Резкий рост показали и поставки техники. Так, стоимостной объем их экспорта не изменился, однако в физическом выражении на 67,8 % вырос ввоз наземного транспорта кроме железнодорожного, на 18,6 % оптических аппаратов и на 26,4 % - электрического оборудования. Нарастили поставки не только отечественные компании, но и иностранные производители, расположенные на территории страны – Volkswagen, Hyundai и другие. При этом экспорт ориентирован как на страны Европы, так и Китай, Монголию, Вьетнам, Алжир, Иран и на другие страны.

Поставки продовольствия увеличились в стоимостном выражении на 7,7 % , а в физическом на 12,8 % . Рекорды в сельском хозяйстве позволили России нарастить экспорт зерновых, картофеля, мяса и других видов продукции. При этом помимо традиционных покупателей увеличились поставки в страны Ближнего востока, Азии, и в, частности, Китай и даже страны Латинской Америки.

Среди крупных товарных групп снижение показал экспорт химической продукции. Стоимостной объем её экспорта снизился на 22,5 % , а физический на 0,6 % . Спад показал ввоз мыла и моющих средств на 15,3 % и фармацевтической продукции. Экспорт самой крупной категории среди химических товаров - минеральных удобрений снизился на 2,2 % преимущественно из - за роста его потребления внутри страны для нужд растущего сельскохозяйственного производства.

В товарной структуре экспорта России в страны СНГ преобладают топливно - энергетические товары – на них приходится 32,6 % . Из - за снижения цен на углеводороды, а также уменьшения поставок газа и нефти на Украину и в Беларусь, стоимостные и физические объемы экспорта этих товаров сократились на 31,2 % и 8,7 % соответственно. При этом снизились поставки электроэнергии на 34,5 % , природного на 16,6 % , нефтепродуктов на 3,8 % .

Поставки машин и оборудования, которые занимают второе место по объемам экспорта также сократились из - за снижения спроса в странах СНГ – их экспорт в стоимостном выражении упал на 15,8 % . При этом наиболее значительным было падение поставок средств наземного транспорта кроме железнодорожного. Они сократились на 43,7 % .

Объемы поставок металлов также снизились – их доля в общем объеме экспорта составила 11,7 % , при этом стоимостные объемы снизились на 9,8 % во многом из - за низких мировых цен, а физические на 7,8 % . При этом цветные металлы, напротив показали рост – экспорт меди и медных сплавов вырос на 6,3 % . Поставки химической

продукции, в свою очередь, возросли – в физическом выражении экспорт увеличился на 9,4 % , в то время как в стоимостном уменьшился на 4 % . При этом удобрения, на которые приходится львиная доля поставок этой группы товаров, показали рост на 20,8 % , что обусловлено ростом их производства внутри страны и спросом со стороны стран СНГ для нужд сельского хозяйства.

Таким образом, 2016 год для внешней торговли прошел под эгидой низких цен на нефть, девальвации и торговых запретов, которые в совокупности оказали влияние на структуру внешней торговли. Среди позитивных изменений – рост доли несырьевого сектора в объеме экспорта, увеличение поставок текстиля, продовольствия и машиностроительной продукции. Многие экспортеры открыли для себя новые рынки и стали ориентироваться на страны дальнего зарубежья, в то время как импортеры, после прошлогоднего спада, напротив, обратили своё внимание на страны СНГ. В то же время, о долгосрочных изменениях пока говорить ещё рано - продовольственное эмбарго и девальвация, которые стали стимулами для наших экспортеров, могут прекратить свое действие.

Список использованной литературы:

1. http: // www.transpor - tall.org - Таможенный портал / [Электронный ресурс] / (Дата обращения 15.02.2017).
2. О.М. Петрушина, Л.Р. Хвиць. Динамика показателей внешнеторговой деятельности России // Инновационные процессы в научной среде: сборник статей Международной научно - практической конференции (25 апреля 2017г., г. Пермь). В 3 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – с. 136 - 139

© Д.А. Генеральшин, А.Ю. Тимохин, 2017

УДК 658

Грибов М.А.,
студент 1 курса магистратуры
кафедра автомобильных перевозок
КузГТУ,
г. Кемерово, РФ
E - mail: gribovmatvei@mail.ru
Научный руководитель: Бугрова С.М.,
доцент, к.э.н.
кафедра производственного менеджмента
КузГТУ,
г. Кемерово, РФ

ОСНОВНЫЕ ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ И ПАССАЖИРОВ НА АВТОТРАНСПОРТЕ

Сегодня автомобильный транспорт – самая используемая отрасль. В общем объеме перевозок грузов в России всеми видами транспорта, в т.ч. транзитных, доля автомобильного транспорта составляет 47,4 % , а в перевозках пассажиров – 60,9 % . [1] Постоянный рост объема перевозок вызывает необходимость более эффективно использовать автомобильный транспорт.

Себестоимость перевозок является одним из основных показателей работы автотранспортного предприятия (АТП) и имеет большое значение, так как оказывает решающее влияние на финансовое состояние перевозчика. Уровень себестоимости непосредственно зависит от полноты использования автомашин. Если машины много времени в году простаивают, совершают холостые пробеги, недостаточно полно загружаются, то себестоимость одного тонно - километра будет высокая, а соответственно хуже и финансовые результаты деятельности предприятия. Себестоимость 1 тонно - километра рассчитывается делением суммы затрат на содержание и эксплуатацию грузовых машин, за исключением затрат по перевозке людей и стоимости отработанных материалов (масла, автопокрышек), оприходованных на склад, на объем грузооборота. [5] Следовательно, себестоимость тонно - километра зависит от суммы затрат и от объема грузооборота. Чем экономнее используются средства на содержание и эксплуатацию автомобилей, тем ниже себестоимость автоперевозок.

Среди основных направлений снижения себестоимости перевозок грузов и пассажиров на автотранспорте можно выделить следующие:

− повышение производительности труда;

− повышение качественных показателей использования подвижного состава;

− снижение технико - экономических норм;

− экономия материальных и денежных ресурсов;

− сокращение административно - хозяйственных расходов.

Себестоимость перевозок может быть снижена за счет внутренних фак - торов: устранения нерациональных перевозок грузов, уменьшения коэффициента порожнего пробега подвижного состава, увеличения коэффициента использования грузоподъемности подвижного состава, внедрения прогрессивных норм погрузки - выгрузки, механизации погрузочно - разгрузочных работ, повышения эффективности материальных ресурсов, внедрения прогрессивных норм расхода горюче - смазочных материалов и т.п.[2]

Не зависят от деятельности предприятия: тип подвижного состава; уровень цен на топливо, запасные части и другие материалы; дорожные условия; вид перевозок (грузовые, пассажирские).

Важнейшим фактором снижения себестоимости является рост производительности труда, позволяющий выполнять тот же объем транспортной работы с меньшим числом работающих на АТП.

Рост производительности труда связан с ростом производительности подвижного состава. На уровень производительности подвижного состава и себестоимости перевозок существенное влияние оказывают технико - эксплуатационные показатели. По характеру влияния они делятся на две группы.

В первую группу входят грузоподъёмность автомобилей, коэффициент использования грузоподъёмности и коэффициент использования пробега.

При повышении коэффициентов использования грузоподъемности и пробега подвижного состава резко снижается себестоимость перевозок, так как при этом уменьшается сумма и переменных и постоянных расходов, приходящихся на 1 ткм.

Использование рациональных маршрутов для автотранспорта, совершенствование управления транспортным процессом, своевременное выявление потенциальных грузоотправителей и грузополучателей позволит значительно повысить значение коэффициента использования пробега.

Повышение коэффициента использования грузоподъемности достигается полной загрузкой автомобиля, применением применения прицепов и полуприцепов, наращивания бортов при перевозке легковесных грузов и т.д.

Во вторую группу показателей входят: время пребывания автомобилей в наряде за сутки, время простоя под погрузочно - разгрузочными операциями, техническая скорость, коэффициент технической готовности и коэффициент выпуска (использования) автопарка. С улучшением показателей данной группы производительность подвижного состава растёт при соответствующем увеличении пробега, а значит, и переменных расходов. Сумма накладных расходов остаётся постоянной. Хотя переменные расходы увеличиваются, однако в целом себестоимость перевозок снижается, потому что рост производительности подвижного состава происходит в большей степени, чем общая сумма расходов [4].

Увеличение объема грузооборота снижает себестоимость транспортных услуг, так как с его ростом возрастают не все затраты, а только их переменная их часть (зарплата водителей, работающих на сдельной форме оплаты труда, стоимость нефтепродуктов, износ автопокрышек, амортизация автомобилей, которая начисляется от балансовой стоимости машин по нормам на 1000 км пробега, затраты на ремонт машин).

Значительное уменьшение транспортных расходов дает установка автомобильному парку, работающему на бензиновом двигателе, газобаллонного оборудования. В среднем цена на автогаз сегодня примерно в 1.5 раза дешевле бензина. Это позволило, например Кемеровскому МП «Спецавтохозяйство, почти на 10 % уменьшить транспортные расходы. [3]

Кроме финансовой стороны вопроса газобаллонные автомобили покрывают большие расстояния на одной заправке автомобиля газом и бензином. В сумме пробег на газе и бензине возрастает вдвое, так как на автомобили редко ставятся газобаллонные установки с баллоном емкостью меньше, чем бензиновый бак. Также снижается риск детонации в двигателе и уменьшается нагрузку на шатунно - поршневую систему двигателя, а следовательно возрастает и его ресурс.

Значение всех технико - эксплуатационных показателей работы транспорта зависит от уровня организации труда, состояния материально - технического снабжения, применяемых систем заработной платы.

Снижение себестоимости от сокращения затрат на ТО и ремонты может быть достигнуто за счёт совершенствования организации ТО, механизации работ и т.д. Снижение расхода на автошины (износ и ремонт) можно получить за счёт правильной технической эксплуатации – регулировкой ходовой части автомобиля, умелым вождением, поддержанием нормального давления и т.д [5].

Таким образом улучшение использования грузоподъемности транспортных средств, повышение коэффициента сменности работы транспорта, сокращение простоев, ускорение погрузочно - разгрузочных работ позволят в совокупности значительно снизить себестоимость автоперевозок.

Список использованной литературы:

1. Экономика автомобильного транспорта : учебник / А. Г. Будрин, Е.В. Будрина. - М.: Издательский центр «Академия», 2016. - 320с.

2. Бугрова С.М., Степанова Д.С. Проблемы и перспективы развития машиностроительной отрасли в Кузбассе / Сборник материалов Международного экономического форума «Социально - экономические проблемы развития старопромышленных регионов. - КузГТУ, Кемерово, 2015. С.5 - 8.

3. Бугрова С.М., Денисова Н.Г., Калачева Е.С. Эколого - экономические аспекты управления отходами на примере МП «Спецавтохозяйство» / Сборник материалов Международного экономического форума «Социально - экономические проблемы развития старопромышленных регионов». - КузГТУ, Кемерово, 2015. С.42 - 45.

4. Макеенок В.А., Бугрова С.М. Транспортная система в России, проблемы и стратегия развития / Сборник материалов VIII Всероссийской, научно - практической конференции молодых ученых с международным участием «Россия молодая». - КузГТУ, Кемерово, 2016. – С.511.

5. Пути снижения себестоимости перевозок [Электронный ресурс].– Режим доступа: http: // 5fan.ru – Загл. с экрана.

© М.А. Грибов, С.М.Бугрова, 2017

УДК 33

Гурдов Мухамметгелди Ахатмухаммедович
Студент факультета физических культур
Карачаево – Черкесский государственный
университет имени У. Д. Алиева.
gylyjowa1994@mail.ru

АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОГРАММА ПРЕЗИДЕНТА БАРАКА ОБАМА

Следует отметить, что президент Дж. Буш и его правительство реагировали на развертывающийся глобальный финансово - экономический кризис весьма энергично. Так, напомним, был разработан обширный комплекс мер в рамках «Плана Олсона», в соответствии с которым были выделены гигантские средства, превышающие 700 млрд долл. Занявший Белый дом 20 января 2009 г. Барак Обама, по сути, продолжил политику предыдущего президента. Акценты при этом были несколько смещены в сторону усиления внимания к большинству населения, оказания помощи малообеспеченным слоям населения.

Президент Обама представил конгрессу масштабную программу экономической помощи, которая была призвана не просто вывести экономику США, по словам Обамы из «клоаки» мирового кризиса, но и обеспечить новый уровень развития в посткризисный период. Отметим основные особенности «Плана Обамы»:

1) Действия государства, направленные на сокращение уровня безработицы (составившего 10 %) в самые краткие сроки и оживление экономического роста;

2) В «план» входили две составляющие: во - первых, сокращение налогов на рядовых налогоплательщиков с невысоком доходом – при некотором увеличении налоговой

нагрузку на высокие доходы; во - вторых, масштабные бюджетные инвестиции в экономику;

3) В отличие от Дж. Буша, который направил огромное финансовые ресурсы на оказание помощи крупным банкам и корпорациям, спасая их от гибели, Барак Обама поставил более масштабную цель - оживление всей американской экономики и ее модернизацию в период кризиса, предложил более широкий арсенал средств для всех агентов рынка, малообеспеченных и трудящихся. Речь идет об обширной программе под названием «План американского восстановления и реинвестирования». (American Recovery and Reinvestment Plan). План направлен, в частности, на создание 3 млн рабочих мест.

Общая стоимость всего проекта составляет около 900 млрд долл., но аналитики считают, что затраты намного превысят эту сумму. Так, принятый в конце марта 2010 г. Закон о всеобщем медицинском страховании для своей реализации требует более одного трлн долл. на 10 - летний период. Полный текст «Плана Обамы» занимает 735 страниц. Охарактеризуем подробнее основные элементы «плана».

Блок 1. Помощь нуждающимся.

В первую очередь были предусмотрены меры по оказанию помощи нуждающимся. Предусмотрено увеличение продолжительности выплаты пособии по безработице. Еще в 2008 - 2009 гг. эти сроки были продлены до 20 недель. В штатах, в которых особенно высок уровень безработицы (выше 6 %), безработные могут получать пособие дополнительные 13 недель. Уже в начале 2009 г. этот порог был превышен в 34 из 50 штатов. Так как пособие по безработицы выплачиваются из бюджетов штатов, федеральные власти стали выдавать штатам специальные субсидии на эти цели.

Финансирование программ переподготовки и повышения квалификации безработных. При этом особое внимание было предусмотрено в отношении обучения молодых людей в возрасте 21 - 24 лет.

Увеличение финансирования программ медицинского страхования. Крупные средства были предусмотрены для оказания помощи в оплате медицинских страховок людям, потерявшим работу, и людям с низкими доходами.

Увеличение объемов продовольственной помощи нуждающимся. В этих целях муниципальные органы были снабжены специальными продовольственными талонами для обеспечения продовольствием нуждающихся.

Увеличение помощи некоторым категориям домовладельцев, выплачивающим ипотечные кредиты, а также предусмотрено строительство жилья для бездомных в ускоренном режиме.

Предусмотрено снижение налогов на частных лиц.

Блок 2. Инфраструктурные проекты.

В январе 2009 г. Американское общество гражданских инженеров опубликовало традиционную оценку состояния инфраструктуры США. В общей сложности оценивались 15 видов инфраструктуры, каждый из которых оценивался отдельно. Более менее сносная ситуация сложилась в области переработки и хранения твердых отходов, которая получила балл С+. Мостам был поставлен балл С, железным дорогам и общественным паркам – С. На D+ оценена энергетическая инфраструктура, на D – авиация, дамбы, индустрия переработки и хранения опасных отходов, школы и систем общественного транспорта. D -

получили дороги, плотины, система каналов и водных путей, система обработки жидких отходов и водопроводы.

Вся американская инфраструктура получила общую оценку D – «двойка». Более конкретные оценки были и еще серьезнее. Так, например, 26 % американских мостов устарели или нуждаются в срочном ремонте. В США насчитывается 81 тыс. дамб, из них почти 1,9 тыс. грозят рухнуть; трет дорог США оценены как находящиеся в плохом состоянии и пр. по оценкам Общества, для восстановления и обновления инфраструктуры США требуется затратить 2,2 трлн долл. в течение 2009 - 2013 гг.

«План Обамы» предусматривает: строительство новых и ремонт старых дорог; установление грантов на развитие общественного транспорта, модернизацию железных дорог, обновление аэропортов, ремонт и введение инноваций в школы и вузы, строительство новых зданий и корпусов для них; оснащение учебных заведений современным оборудованием и лабораториями; модернизацию более 75 % всех зданий, находящихся в федеральной собственности.

Список литературы:

1. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. Москва. 2012 г.

© М.А. Гурдов, 2017

УДК 33

Гурдов Мухамметгелди Ахатмухаммедович
Студент факультета физических культур
Карачаево – Черкесский государственный
университет имени У. Д. Алиева.
gylyjowa1994@mail.ru

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ И ЕЕ СТРУКТУРА

Основные макроэкономические показатели. В целом американская экономика предстает как наиболее современная экономика, сконцентрированная в трех больших группах отраслей:

1) Сельском хозяйстве;
2) Промышленности;
3) Сфере услуг.

Эти три большие группы отраслей базируются на самых передовых технологических факторах производства. Особо важное значение имеет то обстоятельство, что Америка обладает большой численностью экономически активного населения, с хорошим общим, средним и высшим образованием, превосходно подготовленными трудящимся, квалифицированными инженерами и учеными во всех отраслям науки и современных технологий, умеющими претворять идеи в технологические производственные инновации.

Приведенные данные отражают огромную мощь американской экономики, ее высокий уровень развития, большой отрыв от тех стран, которые занимают вторые – третьи места в иерархии мировых экономический держав. Более подробная отраслевая структура экономики США и ее динамика в период 1947 - 2008 гг. дает следующую:

- Во - первых, отражает качественные сдвиги, происходящие в хозяйстве США на всем протяжении послевоенных десятилетий. Произошло существенное уменьшение пропорции сельского и лесного хозяйства, а также промышленных отраслей в общей структуре и составе ВВП;
- Одновременно значительно возросла доля сферы услуг, в особенности в области финансов и страхования, недвижимости, появилась мощная отрасль «профессиональные и бизнес - услуги», занимающая серьезные позиции в производстве ВВП.

Рассмотрим более подробно состояние названных трех групп отраслей американской экономики: сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг.

Сельское хозяйство. Современное американское сельское хозяйство – это высокоразвитых аграрно - индустриальный комплекс, в котором преобладают крупные фермерские хозяйства, мало чем отличающиеся от множества диверсифицированных компаний в других отраслях. Они специализируются, как правило, на производстве, пшеницы, кукурузы, хлопка, фруктов, овощей и ягод, говядины, птицы, свинины, молочных продуктов и т. д. Многие из них непосредственно работают на внешние рынки, имея долгосрочные контракты, в соответствии с которыми они и поставляют соответствующую продукцию за границу. Например, в последние годы Россия ежегодно ввозит из США 700 тыс. т курятины, которая производится на более чем 200 американских фермерских хозяйствах. Объем сельскохозяйственного производства в 2009 г. составил в стоимостном выражении 140 млрд долл. Фермерские хозяйства занимают 941,8 млн акров, из которых 431 млн акров занято посевами, а 11,6 % из общей площади под посевами – орошаемые земли. Под пастбища отведено 396,8 млн акров. В США более 2,1 млн ферм. Средняя площадь фермы – 487 акров. основные статьи экспорта: соя и соевые продукты, кормовое зерно, скот и мясная продукция, свежие овощи и овощная продукция. Продукция сельского хозяйства составляет 8 % всего объема американского экспорта и 4 % американского импорта.

Рыбное хозяйство и рыболовство. Ежегодный улов рыбы и прочих морепродуктов, предназначенных для потребления, составляет около 4,1 млн т. При этом США импортируют 1,86 млн т и экспортируют 1,2 млн т свежей, консервированной и мороженой рыбы и морепродуктов; рыба и морепродукты занимают растущее положение на продовольственном рынке Америки.

Лесное хозяйство. Общая площадь территории, занятой лесами, около 750 млн акров, в том числе принадлежащей государству или находящейся в национальном ведении – свыше 124 млн акров, в частном владении – более 350 млн акров. В лесообрабатывающей и бумажной промышленности насчитывается свыше 42 тыс. компаний, в которых занято не менее 1,5 млн работников. Огромные массы американских лесов включены в заповедники, заказники и прочие зоны, в которых, независимо от формы собственности, жестко ограничена хозяйственно - предпринимательская деятельность.

Промышленность. Американской промышленность – самая диверсифицированная в мире с точки зрения количества отраслей и уровня их технологического развития и

оснащения. Примерно такой структурой промышленности обладал СССР до своей гибели, хотя и значительно отставал по технологическому уровню. В современных условиях ни одна страна мира не может сравнится с американской промышленностью с точки зрения развития научно - технического и человеческого факторов и их соединения в производстве. промышленность сочетает добывающие и обрабатывающие отрасли, чрезвычайно развитый машиностроительный комплекс на базе ИКТ, которые, в свою очередь, уже сравнительно давно являются самостоятельной отраслью. Добывающая промышленность включает отрасли по добыче и разработке металлических и неметаллических руд, цветных металлов, золота, урана, угля, нефти и газа, лесной и лесоперерабатывающей промышленности и т. д. Страна имеет самые разнообразные и богатые природные ресурсы, которые интенсивно и предельно глубоко разрабатываются.

Обрабатывающая промышленность – это наиболее крупная из производственных отраслей американской экономики по числу работников, здесь занято 14,5 % экономически активного населения страны.

Список литературы:

1. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. Москва. 2012 г.

© М.А. Гурдов, 2017

УДК 2964

Давыдова А.Н.
Студентка 3 курса РГЭУ (РИНХ)
(Россия, г.Ростов – на – Дону)
Смертина Е.Н.
Доцент кафедры "Бухгалтерского учета" РГЭУ (РИНХ)
(Россия, г.Ростов – на – Дону)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

Актуальность оптимизации затрат на персонал связана с существующей нестабильностью экономических условий хозяйствования предприятий в России и необходимостью нормализации бизнес - процессов с учетом условий неопределенности среды и проблем предприятий. Суть оптимизации затрат состоит в повышении результативности и увеличении эффективности действий, а также в предотвращении нерациональных затрат. Именно персонал является носителем интеллектуального потенциала и человеческого капитала хозяйствующего субъекта, а так же является ключевым ресурсом в обеспечения доходности и развития организации. Затраты на персонал - естественная и наиболее важная затратная статья любого предприятия. Будучи постоянными расходами, они могут составлять 40 - 60 % от общих затрат предприятия. В современной практике существуют следующие способы оптимизации затрат. Оптимизация численности персонала. С данным способом приходится сталкиваться практически каждому предприятию. Особенно в период кризиса компании вынуждены оптимизировать

структуру штата, сокращать численность персонала и расставаться с сотрудниками. Определить оптимальное количество и качество сотрудников отдела, департамента или производственного участка - задача не простая, но решаемая. Если предприятие самостоятельно по каким - либо причинам не может провести оптимизацию численности персонала и безболезненно провести процесс увольнений, можно обратиться к специализированным компаниям, которые могут провести эту процедуру. Появился новый метод - аутплейсмент (англ. Outplacementтрудоустройство уволенных) - это практическая помощь кандидату в поиске нового места работы, подготовка к предстоящим собеседованиям, консультирование о состоянии рынка труда и реальная оценка шансов конкретного кандидата. Прибегая к аутплейсменту, работодатели не только страхуют себя от неприятностей, связанных с увольнениями; от сплетен, пересудов или даже судебных исков, которые учиняют увольняемые, но и обеспечивают себе лояльность оставшихся работников. Также появилось очень популярное направление, которое может помочь предприятию сократить свои расходы, - аутсорсинг (англ. outsourcing - внешний источник). Это передача организацией определенных бизнес - процессов или производственных функций на обслуживание другой компании. На данный момент существует еще несколько новых услуг по привлечению персонала - лизинг и аутстаффинг персонала.

Лизинг персонала (англ. personal - leasing) - это управленческая технология, позволяющая обеспечить бизнес - процесс компании необходимыми трудовыми ресурсами, используя услуги сторонней организации. Аутстаффинг (от англ. out - вне, staff - штат) - вывод сотрудника за штат компании - заказчика и оформление его в штат компании - подрядчика, при этом он продолжает работать на прежнем месте и выполнять свои прежние обязанности. Оптимизация управления затратами – это центральный элемент системы управления затрат. Без оптимизации затрат не возможно достигнуть достаточной конкурентоспособности и выжить компании в условиях быстро меняющейся экономической среды. Неотъемлемый элемент оптимизации – разработка мероприятий, которые помогают оценить эффективность использования всех ресурсов организации, выявить резервы снижения затрат на производстве, собрать информацию для подготовки планов и принятия рациональных управленческих решений в области оптимизации затрат. Существуют и другие методы сокращения затрат, такие как переход на неполную рабочую неделю, рабочего дня, изменение графика работы, оптимизация затрат на социальные программы и программы обучения. В каждой организации возникают свои проблемы, потому решения принимаются индивидуально, в зависимости от сложившейся ситуации. Однако, каждому предприятию необходимо вырабатывать свою модель оптимизации затрат на персонал, учитывая производственные, технологические и другие факторы. Безусловно, оптимизация затрат приносит выгоды. Предотвращаются необоснованные затраты, связанные с потерей денег, времени и рыночных позиций. Ведь управлять затратами - это такое же искусство, как управлять людьми.

Список использованной литературы

1. Белкина Е., Тимонова И., Фролов С. Совершенствование межхозяйственных интеграционных процессов. Молочная промышленность. 2007. № 11. С.10 - 12.

2. Искандарян Г.О. Особенности инновационной модернизации экономики России. В сборнике: Социально - инновационное развитие региональной экономики: проблемы и

перспективы. Сборник материалов межрегиональной научно - практической конференции с международным участием. 2011. С.19 - 22.

3. Саенко И.И., Сухина Т.В. Финансово - экономический анализ агропромышленных предприятий зарубежными и отечественными моделями / И.И. Саенко, Т.В. Сухина. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015.№ 110. С.1351 - 1363.

4. Тимонова И.И. Межхозяйственная кооперация, как условие устойчивого развития предприятий АПК. Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2008. № 6 (24). С. 14 - 16

© Давыдова А.Н., Смертина Е.Н. 2017

УДК 656.05

Деев Евгений Владимирович
Аспирант кафедры «Экономика и менеджмент»,
Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова,
г. Новороссийск; Черноморское Высшее Военное Морское училище
им. адм. П.С. Нахимова, г. Севастополь, Россия.
Mail: zehaydeev@rambler.ru
Деева Оксана Григорьевна
Военнослужащая.
Черноморское Высшее Военное Морское училище им. адм. П.С. Нахимова,
г. Севастополь, Россия.
Mail: pisarenko.oksana.90@mail.ru
Писаренко Лариса Николаевна
Преподаватель, Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова,
г. Новороссийск, Россия.
Mail: Pisarenko.larochka@mail.ru
ФГБОУ ВО "Государственный морской университет
им. адм. Ф.Ф. Ушакова", Новороссийск, Россия.

К ВОПРОСУ О ИСТОРИИ И ПЕРСПЕКТИВАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОРТОВЫХ СТРУКТУР КРЫМСКОГО ПОЛУОСТРОВА

В статье даётся краткий обзор истории развития портовой структуры Крыма. На данном этапе в условиях кризиса и санкций требуется переход от долгосрочного планирования к стратегическому управлению развитием морской портовой инфраструктуры. Модель стратегии развития портовой инфраструктуры должна позволять учитывать необходимые изменения и вносить корректировки в реальном масштабе времени.

Ключевые слова: экономика, стратегическое управление, морские порты, морская портовая инфраструктура, внешняя торговля, грузооборот портов, история.

В отличие от давних времен, когда Крым играл важнейшую роль в морских перевозках в Азово - Черноморском бассейне, порты республики в составе СССР, а затем Украины не

были приоритетными в плане развития грузовых перевозок. В советское время в главном «курорте» страны акцент делался на сегменте пассажирских перевозок (были построены морские вокзалы, запущены регулярные рейсы пассажирских судов в порты Украинской ССР и союзных республик, имевших выход к Черному морю), а также на военно - морском флоте, базировавшемся в Севастополе. В постсоветское время пассажирские морские перевозки на Черном море и в России, и в Крыму фактически перестали существовать. Пассажирооборот в Крыму сократился на порядки: например, в порту Евпатория внутренние пассажирские перевозки снизились более чем в 5 раз, и развитие грузоперевозок опять же не получило существенных стимулов к развитию. В масштабах СССР главный акцент когда - то был сделан на развитии портов Одесса, Ильичевск и Николаев, которые после развала Союза стали «морскими воротами» Украины, а порты Крыма снова оказались на втором плане. Не помогла им ни принятая на государственном уровне в 2006 году «Программа развития национальной сети международных транспортных коридоров в Украине на 2006 - 2010 года», ни региональные программы экономического развития Автономной республики Крым (АРК). После того, как Крымский полуостров вошел в состав России, наша страна получила в распоряжение пять новых морских портов – Керченский, Феодосийский, Севастопольский, Ялтинский и Евпаторийский. Государственная стратегия дальнейшего развития данных портов направлена на их активное развитие – работа в этом направлении выполняется. Вместе с тем, очевидно, что новый статус крымских портов создал для них самих новые условия работы и изменил приоритеты их развития, заставил пересмотреть транспортную стратегию всего Азово - Черноморского бассейна. Конкурентоспособность и экономическое развитие отечественных морских портов во многом определяется состоянием портовой инфраструктуры, что явилось императивом для разработки Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года (далее – Стратегия) [1]. Стратегия, разработанная в соответствии с приказом Министерства транспорта Российской Федерации от 30.07.2010 г. № 167 «О создании рабо - чей группы по разработке Стратегии развития морских портов Российской Федерации» и одобренная на совещании членов Морской коллегии при Пра - вительстве Российской Федерации 28.09.2012 г., является первым докумен - том, определяющим основы государственного управления в сфере портового хозяйства. Срок строительства и окупаемости проектов в морских портах насчитывает десятилетия, что усиливает актуальность разработки долгосроч - ного прогноза предложения и спроса услуг на портовую инфраструктуру, её влияния на экономику и экологию. Анализ Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года проведем в ракурсе решения первой задачи - увеличение портовых мощностей и обеспечение эффективного развития портовой инфраструктуры. [4] . В Стратегии перспективы развития морского портового комплекса сформулированы с учетом тенденций развития экономики в первом десятилетии нового столетия. В настоящее время появились новые факторы, которые не были учтены (и не могли быть в принципе спрогнозированы) при разработке стратегии, что делает актуальным ее переосмысление. Прогнозы развития морских портов основаны на гипотезе о существовании положительной корреляции межу темпами роста экономики страны и ее внешней торговли, и соответственно морскими перевозками. Антироссийские санкции, девальвация

национальной валюты привели к существенному уменьшению внешней торговли России, что нарушило сложившиеся за долгие годы тренды.

Портовая составляющая морского транспорта Крыма представлена пятью портами в городах Феодосия, Керчь, Евпатория, Ялта и Севастополь. Преимущественно это морские торговые порты, но в Севастополе и Керчи также есть морские рыбные порты. В данное время доставка большинства грузов на полуостров происходит с помощью паромной переправы, что существенно удорожает и ограничивает рост грузового потока по этому маршруту, следовательно, и возможности развития портов в новых условиях. Получается, что портовые мощности Крыма будут более актуальными для нашей страны лишь при условии развития современного переправочного комплекса через Керченский пролив.

Мост между Крымом и Кавказом с мощной подходной железной дорогой обеспечит необходимую пропускную способность для грузов, вследствие чего будут прирастать, развиваться и перевалочные мощности в портах Крыма». Железнодорожная линия, ведущая из Краснодара к портам Таманского полуострова, выглядит лучше всех остальных транспортных линий южного направления, и это уже хороший задел для развития портовой структуры Крыма. Осталось только обеспечить достаточную мощность железнодорожных подходов к крымским портам. Азово - Черноморский бассейн сегодня обеспечивает около 34 % общего грузооборота портов РФ, а в среднесрочной перспективе планируется увеличение объемов, за счет перевалки навалочных грузов, зерна и генеральных грузов.

Присоединение Крымского полуострова в состав РФ заметно сказалось на наращивании грузооборота бассейна: крупные крымские стройки заметно увеличили показатели ряда российских портов бассейна.

Таблица 1 - Грузооборот Азово - Черноморского бассейна Российской Федерации в 2015 и 2016 г. приведен в таблице 1 [1,2,3]:

Азово - Черноморский бассейн	Грузооборот, млн.т		Темп роста (падения), 2016 г / 2015 г, %	% грузооборота в 2016 г.
	2015 г.	2016 г.		
Всего	232,9	244,0	105	
Новороссийск	127,1	131,4	103	53,6
Порт Кавказ	30,5	33,2	108	13,6
Туапсе	25,2	25,2	100	10,3
Тамань	12,3	13,5	110	5,5
Ростов - на - Дону	11,6	12,9	111	5,2
Керчь	7,8	9,6	123	3,9
Азов	7,1	6,6	93	2,7
Прочие	11,3	11,6	102	5,2

Источник: рассчитано автором по данным:
Ассоциация морских портов http: // www.morport.com / rus / news / document1842.shtml

Проведя анализ показателей грузооборота бассейна можно говорить о повышении объемов перевалки грузов на 4,8 % к показателям 2015 года. Основная масса грузов

перерабатывается в портах Новороссийска (53,6 %), Кавказ (13,6) Туапсе (10,3 %), Тамань (5,5 %) и Кавказ (5,2 %). На порты Крыма приходится только 5,2 % грузов.

Несмотря на положительные тенденции развития в портах, расположенных в Азовском море, существует большой разрыв между мощностью портов и их грузооборотом. Это связано с неконкурентоспособностью малых портов, которые уступают по основным параметрам крупнейшим морским портам. Причиной является их слабая техническая оснащенность, малая пропускная способность и невозможность развития железнодорожной и автомобильной инфраструктуры ввиду расположения портов в центре жилых зон.

Следовательно, на данном этапе, в современных условиях экономики морские порты Азово - Черноморского бассейна России занимают одну из ключевых позиций по грузообороту. Однако, существует потребность увеличения конкурентоспособности российских портов Азово - Черноморского бассейна, в частности морских портов полуострова Крым, путем внедрения предложенных направлений развития, а именно: увеличения портовых мощностей и обеспечение эффективного развития портовой инфраструктуры; создания условий, повышающих конкурентоспособность отечественных морских портов; совершенствования государственного управления в сфере морского портового хозяйства; обеспечение безопасности функционирования морской портовой инфраструктуры и морского транспорта. Предложенные пути развития, а также разработанная Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 г. создадут предпосылки к повышению прибыльности и рентабельности портов путем увеличения грузооборота и перевалки грузов, улучшения технической оснащенности портов, повышения качества управления отраслью в целом, что как следствие способствует повышению их конкурентоспособности и развития [5,6].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитика: общие итоги деятельности морских портов России в 2015 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // sudostroenie.info / analitika / 36.html (Дата обращения: 26.04.2017г.).

2. Ассоциация морских торговых портов. Грузооборот морских портов России за январь - декабрь 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.morport.com / rus / news / document1842.shtml (Дата обращения: 26.04.2017г.).

3. Морские порты России. Итоги – 2016 и топ портов. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // periskop.livejournal.com / 1661453.html (Дата обращения: 26.04.2017г.).

4. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года (одобрена на совещании членов Морской коллегии при Правительстве Российской Федерации 28.09.2012 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // www.rosmorport.ru (Дата обращения: 27.04.2017г.).

5. Бабурина О.Н. Деев Е.В. Методические альтернативы стратегии развития морской портовой инфраструктуры России. / О.Н. Бабурина, Е.В. Деев // Математическое и компьютерное моделирование: сборник научных трудов II Международной научно - практической конференции. 2016 . - С.122 - 129.

6. Бабурина О.Н., Кондратьев С.И. Морские перевозки: тенденции развития в мировой и российской экономике. / О.Н. Бабурина, С.И. Кондратьев // Транспортное дело России. 2016 - №5 - С. 112 - 116.

© Е.В. Деев, О.Г. Деева, Л.Н. Писаренко, 2017

УДК 330.342

Депутович Анастасия Владимировна
студентка 3 курса, КубГТУ
Гавриш Екатерина Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент КубГТУ,
город Краснодар

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТА

Под продвижением продукта понимается совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах продукта до потенциальных потребителей и стимулированию возникновения у них желания его купить. Роль продвижения заключается в налаживании коммуникаций с отдельными личностями, группами людей и организациями с помощью прямых (например, реклама) и косвенных (например, интерьер магазина) средств с целью обеспечения продаж [1, с.98].

Продвижение товара является неотъемлемой частью маркетинга. В организации продвижения товара на предприятии включает в себя следующие составляющие:

- формирование политики в области стимулирования сбыта, продвижение товара;
- выбор, планирование и управление инструментами стимулирования сбыта (продажа по предварительным заказам, рекламно - информационная деятельность, искусство сбыта, упаковочное дело);
- анализ данных продаж, бюджетные квоты продаж и постановка соответствующих - целей, координация деятельности торговых агентов;
- рекламирование деятельности и определение задач рекламы; выбор средств передачи рекламы (телевидение, радио, печать и т.п.) и управление работой в этой области;
- установление контактов со средствами массовой информации, рекламными агентствами; разработка образцов, выставочных материалов;
- установление связей компании с отдельными лицами, общественными организациями, обмен информацией;
- разработка дизайна продукции, упаковки;
- мероприятия по сбыту товара;
- планирование и осуществление продвижения товаров;
- разработка мер, направленных на увеличение продаж [2, с.53].

На разных стадиях готовности потребителя сделать покупку им используются различные источники информации. При налаживании коммуникаций надо знать, на какой стадии принятия продукта находится потребитель и какой информацией он пользуется [3, с.378].

Продвижение продукции производственно - технического назначения на этих стадиях жизненного цикла требует концентрации усилий на использование персональной продажи и стимулирования сбыта. На стадии спада маркетологи обычно уменьшают деятельность по продвижению "старых" продуктов, особенно использование рекламы [4, с.194]. Больше внимания уделяется персональной продаже и стимулированию сбыта.

Цена также существенно влияет на выбор методов продвижения. Дорогие товары обычно требуют более интенсивного использования персональной продажи, так потенциальные покупатели желают получить более конкретную информацию о ценовой политике. Для дешевых товаров повседневного спроса более широко используется реклама [5, с.20].

При продвижении продукта применяются стратегия "проталкивания" и стратегия "вытягивания".

Стратегия "проталкивания" предполагает деятельность по продвижению, адресованную только представителям распределительной системы, следующим в канале распределения сразу же за производителем, например, оптовым торговцам, с целью склонить их "довести" продукт до конечного потребителя. В свою очередь каждый участник канала распределения продвигает данный продукт следующему участнику.

Стратегия "вытягивания" - деятельность организации, направленная на продвижение продукта, адресована конечным потребителям, которые при желании купить продукт начинают его требовать от представителей распределительной системы, которые в свою очередь обращаются к производителю. Большинство организаций используют комбинацию этих двух стратегий.

Список использованных источников

1. Черникова В.Е. Формирование инновационных территориальных кластеров как инструментов реализации стратегии социально - экономического развития России // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. № S6. С. 94 - 99.

2. Новиков В.С., Клочко Е.Н. Виртуальное экономическое пространство в глобализирующейся системе региональной экономики // Журнал «региональная экономика: теория и практика». – 2012 - №7 – С.53 - 59

3. Коломыц О.Н., Иванова И.Г. Программно - целевой подход в системе регионального инновационно - инвестиционного развития // Журнал «Экономика и предпринимательство» - 2016 - №1 - 2 (66 - 2) – С.376 - 379

4. Шумахова Л.О., Кобозева Е.М. Роль человеческого фактора в антикризисном управлении организацией // Наука и знание – 2014 – С.191 - 195

5. Гавриш Е.С. Анализ деятельности предприятий общественного питания Краснодарского края // Материалы международной конференции «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры» - 2015 – С.19 - 22

© Депутович А.В., Гавриш Е.С., 2017

УДК 338.242

Л.Н. Дробышевская,
д - р экон. наук, проф. кафедры мировой экономики
и менеджмента КубГУ г. Краснодар,РФ
E - mail:ld@seatrade.ru
М.А.Горлопан
студентка экономического факультета
КубГУ, г. Краснодар, РФ
E - mail: margo _ 2991@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ В РФ

Как известно, инновация – это процесс воплощения идеи или изобретения в товар или услугу, создающая определенную ценность за которую клиенты будут платить. Инновациимогут осуществляться либо постепенно (непрерывные или динамические

инновации), либо быстрыми темпами (прерывистые инновации). Идея должна быть тиражируемой и удовлетворять конкретные потребности покупателей. Инновацииинду цируют целевое использование информации, воображение и инициативы и включают в себя все процессы, посредством которых новые идеи генерируются и преобразуются в товары, работы, услуги.

В социальном контексте нововведение поможет создать новые методы для формирования альянсов, совместная предпринимательская деятельность, гибкий график работы, и создания у покупателей покупательские способности. Инновация является синонимом риску, и организации, которые создают революционные продукты или технологии берут на себя наибольший риск, потому инновация создает новый рынок продукции.

Необходимо выделить некоторые инструменты позволяющие развивать инновационную деятельность нашей страны:

– быстрое реагирование на различные блага, которые несут в себе негативные последствия для новаторства;

– реализация имеющихся возможностей;

– скорость реагирования на изменения в мировой экономике, которые оказывают положительное влияние на развитие нововведений в стране.

В России инновации в последнее время динамично развиваются. Создаются инкубаторы, технопарки, инновационные, консалтинговые центры, специальные программу, направленные на раскрытие новаторского потенциала у молодого поколения. Всё чаще и чаще звучат имена именно российских ученых, которые способствуют инновационному прорыву страны. К примеру: 3D принтеры для печати зданий. Такая разработкаученыхСколково позволит напечатать дом всего за два дня. Еще один пример: робот, созданный группой ученых «Robotikum», способный заменить человека на важном этапе обработки авиационных деталей. Многие ученые инжиниринговой компании «Robotikum»имеют опыт работы более 30 - ти лет. В основе лежит ноу - хау создание роботов, подобных человеку.

Конечно, новаторский рынок России слишком молод, если сравнивать с зарубежными инновационными рынками, и имеет еще немало недостатков, вместе с тем поступательный рост инноваций в стране есть. В то же время нововведения развиваются в РФ крайне неравномерно в территориальном аспекте: в центральном регионе идет более активноеразвитие,в южном – темпы роста производства инновационных товаров, работ, услуг значительно ниже. России. Приведем рейтинговые данные развития регионов Россиив таблице 1.

Таблица 1 – Инновационное развитие регионов России в 2016 г.[1, с. 3 - 4]

Регион	% от среднего	Группа
г. Москва	190,3 %	Сильные инноваторы
г. Санкт - Петербург	181,9 %	Сильные инноваторы
Ростовская область	121,1 %	Средне - сильные инноваторы
Ставропольский край	105,0 %	Средние инноваторы

Краснодарский край	101,4 %	Средние инноваторы
Республика Адыгея	75,4 %	Средне - слабые инноваторы
Республика Алтай	64,5 %	Средне - слабые инноваторы
Ненецкий автономный округ	46,3 %	Слабые инноваторы
Республика Крым	70,8 %	Средне - слабые инноваторы

Рассмотрим объем инновационных товаров по федеральным округам России в таблице 2[3].

Таблица 2 – Объем отгруженных товаров, работ, услуг по федеральным округам РФ, тыс р.

Федеральный округ	Отгружено собственного производства инновационных товаров, работ, услуг			
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Центральный	938 153	1 164 102	1 091 170	1 491 536
Северо - западный	298 020	409 750	354 113	375 614
Южный	51 801	70 281	102 845	148 403
Северо - кавказский	27 010	23 889	27 961	41 437
Приволжский	950 604	1 128 642	1 179 545	1 198 881
Уральский	146 696	179 234	169 373	216 378
Сибирский	117 118	151 362	186 025	229 866
Дальневосточный	341 501	370 602	468 371	140 539
Крымский	-	-	158	772

Данные таблицы свидетельствуют, что больший объем отгруженной инновационной продукции приходится на Приволжский и Центральный округа, минимальный объем на Северо - Кавказский и Крымский округа.Об уровне инновационной деятельности на мезоуровне свидетельствует также показатель, характеризующий долю организаций, выпускающих технологические инновации (см. таблицу 3).

Таблица 3 – Удельный вес организаций,
осуществляющих технологические инновации, % [3]

Федеральный округ	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Центральный	9,6	9,8	9,8
Северо - западный	9,2	8,9	8,1
Южный	6,2	6,6	6,9
Северо - кавказский	5,3	5,8	4,4
Приволжский	10,4	10,4	9,5

Уральский	8,0	7,1	6,7
Сибирский	8,2	7,9	7,2
Дальневосточный	8,3	7,9	6,5
Крымский	-	9,6	3,8

Как видно из таблицы, наибольшая доля организаций, осуществляющих технологические инновации,приходится на Приволжский, Центральный и Северо - западный округа, а наименьшая – на Северо - кавказский и Крымский округа.

Проанализируем динамику расходов на исследования и разработки (ИиР) (см. рис. 1). Данные рисунка показывают, что США занимают первое место в рейтинге стран на внутренние затраты на исследования, Китай – второе, Япония – третье. Республика Корея улучшила положения в рейтинге и опередила Великобританию. Индия, по которой данные представлены лишь за 2011 г., по абсолютной величине затрат на ИР опережает Великобританию и Россию.

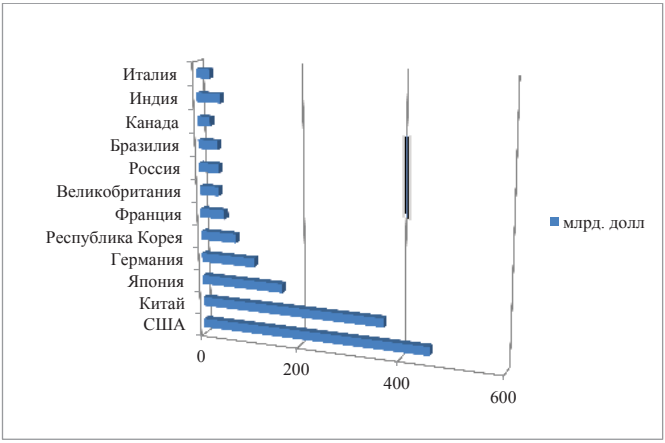


Рис. 1. Внутренние затраты на исследования и разработки, 2015 г., млрд дол. [2, с.7]

В международном контексте затраты на ИиР в нашей стране значительно меньше, чем в развитых странах. Россия занимает 9 - е место для сравнения стран по относительномупоказателю затрат на исследования и разработки. Отметим, чтонесмотря на рост расходов наИиР, затраты на исследования и разработки неуклонно снижаются в РФ. В 2015 г. затраты составили 914, 7 млрддол.(см. рис. 1).

Проблема повышения эффективности государственной инновационной политики стоит особенно остро. Инновационное развитие различных экономических сфер, таких как промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг, инвестиции в науку и образование будет способствовать преодолению негативного влияния санкций и сможет придать новый импульс процессу развития российской экономики.

Резюмируя сказанное, отметим, что в современных условияхнаиболее важными вопросами, которые необходимо решить в кратчайшие сроки, чтобы сформировать эффективную инновационную политику и создать современную промышленность

являются: системное развитие инфраструктуры инноваций, кадровый потенциал, интернационализация инноваций, развитие инвестирования в НИОКР, установление национальных приоритетов инновационной политики в соответствии с мировыми направлениями научных исследований.

В этой связи целесообразно совершенствовать управленческие инструменты инновационной деятельностью, повышать эффективность функционирования институтов развития, создавать новые площадки для развития инновационного бизнеса, что в конечном итоге будет способствовать развитию предпринимательской инициативы в стране, росту уровня жизни российского населения, поступательному росту экономики РФ.

Список использованной литературы

1. Андриянова А.А., Гарифуллина А.Ф. Перспективы инновационного развития в России.– 2015. –NovaInfo.–С. 3 - 4.

2. Голова И.М, Суховей А.Ф. Инновационно - технологическое развитие промышленных регионов в условиях социально - экономической нестабильности // Экономика региона.– 2015.– № 1. – С.7.

3. Индикаторы науки: 2016: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др. – М.: НИУ ВШЭ, 2016.

© Дробышевская Л. Н, М. А. Горлопан М.А., 2017

УДК 336

Е.В. Егорова
магистр. гр. ЭК / м - 11о, Севастопольский государственный университет
И.С. Егорова
магистр. гр. ЭК / м - 11о, Севастопольский государственный университет
Научный руководитель: Доценко Оксана Станиславовна к.э.н.,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»,
г. Севастополь
E - mail: tsekhosh95@mail.ru

ПРАВИЛА СОЗДАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

Актуальность данной исследования обусловлена трудностями при выборе объекта инвестирования с различными инвестиционными характеристиками для наиболее полного достижения поставленных перед собой целей.

Вопросами инвестиционного портфеля посвящено большое количество работ как зарубежных, так и отечественных авторов. Среди отечественных авторов это работы Зыбиной А.А. [1], Аникиной И.Д. [2], Бадалова А.Г., Еленева Ю.Я., Шебаров А.И. [3] и других.

Портфельные инвестиции - это вложение денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные на рынок различными инвесторами (государством,

корпорациями и частными компаниями) [4, с.15]. Основной задачей портфельного инвестирования является – создание оптимальных условий инвестирования, обеспечивая при этом инвестиционному портфелю характеристики, которые достичь при размещении средств в отдельный объект невозможно.

Определим основные цели создания инвестиционного портфеля:

- высокие темпы роста капитала;
- высокие темпы роста дохода;
- минимизация инвестиционных рисков;
- достаточная ликвидность инвестиционного портфеля.

Высокие темпы роста капитала достигаются путем инвестирования в быстрорастущие в цене активы. Например, это могут быть акции молодых предприятий (как правило, инновационной направленности). По мере развития и расширения такой компании ее акции стремительно набирают цену. Но конечно существует и значительный риск того, что компания, так и не выйдя на заданный уровень развития, просто прекратит свое существование.

Если выбрать данную стратегию рекомендуется учитывать высокий риск, неопределенный срок окупаемости приводит к сложности прогнозирования денежных потоков. Для оценки данных видов инвестиционных проектов применяются методы инвестиционного анализа, как построение дерева решений и опционного ценообразования.

Высокие темпы роста дохода предполагают получение регулярной прибыли от своих инвестиций в виде дивидендов, банковских процентов и т.п. Если приоритетной целью создания инвестиционного портфеля является именно получение регулярного дохода с определенной временной периодичностью (например, раз в квартал), то инвестировать нужно в акции с регулярной выплатой дивидендов, банковские вклады, недвижимость которую можно сдавать в аренду.

При выборе данной финансовой цели рекомендуется учитывать, что если инвестор не исключает варианта, при котором ему может срочно понадобиться высвободить свои средства, то инвестировать их в недвижимость или банковские вклады не следует.

Если основной целью создаваемого инвестиционного портфеля является минимизация инвестиционных рисков, то и активы выбираются с наименьшим уровнем риска (государственные облигации, акции очень крупных компаний). Здесь главную роль играет возможность при любом раскладе получить назад вложенные деньги с пусть небольшой, но с гарантированной прибылью.

Выбрав данную цель необходимо учитывать, что применение методов оценки инвестиционных рисков не может обеспечить полной предсказуемости результата. Та же при выборе менее рискованного вложения инвестор рискует отклонить более успешные проекты.

Ликвидность инвестиционного портфеля предполагает возможность быстрого перевода его содержимого в деньги с наименьшими затратами при этом. Хорошую ликвидность обеспечивают финансовые инструменты, пользующиеся постоянным спросом (например, на фондовом рынке).

Достижение одной из поставленных целей влечет за собой необходимость пожертвовать другими. Например, задача по увеличению темпов роста капитала путем инвестирования в малоизвестные молодые компании с высокой потенциальной доходностью прямо

противоположна задаче по минимизации риска. Если первостепенным фактором является минимизация риска, а на последнем месте высокий темп роста капитала, то львиная доля портфеля может состоять из государственных облигаций, а оставшаяся часть из акций крупных компаний и недвижимости.

Необходимо диверсифицировать свои активы, т.е. разделять свои активы, а не вкладывать всё в пару тройку финансовых инструментов. Чем больше составляющих имеет ваш инвестиционный портфель, тем меньше степень риска. Так же необходимо стремитесь к тому, чтобы выбранные объекты для инвестиций принадлежали к разным, не связанным между собой отраслям [5].

Таким образом, при формировании инвестиционного портфеля предприятия должны определяться приоритетные цели инвестиционной деятельности, так как безопасность обычно достигается в ущерб высокой доходности и росту вложений; инвестиционные объекты, предполагающие прирост вложений, как правило, являются наименее ликвидными. Инвестиционный портфель может иметь разные активы, в любом случае, управлять портфелем необходимо запланировано. Так же важно большую часть прибыли полученной от инвестиционного портфеля направлять на его пополнение.

Список использованной литературы:

1. Зыбин А. А. Понятие, типы, цели формирования инвестиционного портфеля // Концепт. – 2014. – № 01 (январь). – ART 14024. – 0,4 п. л. – URL: http: // e - koncept.ru / 2014 / 14024.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77 - 49965. – ISSN 2304 - 120X.

2. Аникина И. Д. Формирование инвестиционного портфеля предприятия: методичекие аспекты // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология 2011. № 1.

3. Бадалова А.Г., Еленева Ю.Я., Шебаров А.И. Инновационное развитие промышленного производства: методология организации управления // Вестник МГТУ «Станкин». М.: 2010. № 4 (12). С. 158–162.

4. Скрипниченко М.В. Портфельные инвестиции: Учебное пособие. - СПб: Университет ИТМО, 2016 - 40с.

5. Инвестиции : учебник / Т. В. Теплова — М. : Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 724 с.

© Е.В. Егорова, И.С. Егорова, 2017

УДК 331.101.3

Енгибарян Анна Витальевна
студентка 3 курса, КубГТУ
Гавриш Екатерина Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент КубГТУ,
город Краснодар

МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ

Любая компания заинтересована в притоке рабочих с достаточным уровнем квалификации, однако без определенной базы стимулов сделать это сложно, зато при таком

условии возможен отток квалифицированного персонала. Чтобы избежать последнего организации используют различные методы и виды мотивирования персонала [1, с.95].

Данный механизм можно рассмотреть с двух сторон. С одной стороны находятся человеческие потребности, о которых было упомянуто в первом пункте первой главы. Сюда входят физиологические потребности, и потребности, которые вырабатываются в ходе познания и приобретения жизненного опыта – психологические [2, с.55].

Потребности – это необходимость, которую испытывает человек в определенных условиях жизни и развития. Они проявляются в форме мотивов поведения человеческой личности, социальной группы, общества в целом.

На другом конце – блага, которые могут удовлетворить потребность при выполнении определенных действий.

Методы мотивации можно классифицировать на [3, с.377]:

– социологические – связь мотивации людей с конечным результатом производственной деятельности;

– психологические – как правило, являются индивидуальными и направлены на конкретную личность, работника. Специфическим моментом данного метода является необходимость учитывать внутренний мир человека, определение его потенциала, для того чтобы правильно направить его, и использовать положительные результат деятельности в интересах организации;

– административные – базируются на власти, дисциплине и взысканиях [4, с.192].

Также можно выделить материальные и нематериальные стимулы.

Материальные виды, в свою очередь, можно разделить на денежные и косвенно – денежные методы стимулирования. К денежным традиционно можно отнести постоянную часть заработной платы и переменную – премии, бонусы и т.д. К косвенно – денежным отнесем программы социальной защиты, дополнительные льготы.

Нематериальные стимулы можно также разделить на две группы – индивидуальные и коллективные поощрения. К индивидуальным поощрениям отнесем почетные грамоты, благотворительные письма, а к коллективным – сопричастность, доска почета, информированность [5, с.20].

Можно заметить, что если материальное стимулирование можно измерить, то с нематериальным дела обстоят немного иначе, по крайней мере, его нельзя выразить в премиях или заработных платах.

Из всего выше перечисленного можно сделать следующий вывод. Мотивация труда персонала играет огромную роль в деятельности предприятия. С помощью мотивационных методов воздействия на людей руководство может заставить действовать их тем или иным способом, побуждать к определенным действиям и поведению. Однако необходимо учитывать тот фактор, что мотивировать можно не только в интересах компании, но и против них. Это орудие, которое попав в неправильные руки, может возыметь отрицательный эффект.

Список использованных источников

1. Черникова В.Е. Формирование инновационных территориальных кластеров как инструментов реализации стратегии социально - экономического развития России // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. № S6. С. 94 - 99.

2. Новиков В.С., Клочко Е.Н. Виртуальное экономическое пространство в глобализирующейся системе региональной экономики // Журнал «региональная экономика: теория и практика». – 2012 - №7 – С.53 - 59

3. Коломыц О.Н., Иванова И.Г. Программно - целевой подход в системе регионального инновационно - инвестиционного развития // Журнал «Экономика и предпринимательство» - 2016 - №1 - 2 (66 - 2) – С.376 - 379

4. Шумахова Л.О., Кобозева Е.М. Роль человеческого фактора в антикризисном управлении организацией // Наука и знание – 2014 – С.191 - 195

5. Гавриш Е.С. Анализ деятельности предприятий общественного питания Краснодарского края // Материалы международной конференции «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры» - 2015 – С.19 - 22

© Енгибарян А. В., Гавриш Е. С., 2017

УДК 339

Желамская Алла Георгиевна
канд. экон. наук, доцент ГУМРФ
г. Санкт - Петербург, РФ
Данилко Роман Георгиевич
ст. преп. кафедры финансов и кредита ГУМРФ
г. Санкт - Петербург, РФ

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НЕТАРИФНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМЫ НЕОМЕРКАНТИЛИЗМА

Неомеркантилизм как комплексная политика поддержки национальной экономики появляется с середины XX в. и вероятность его исчезновения минимальна. Современный развитый меркантилизм (неомеркантилизм) является наследником политики раннего и развитого меркантилизма, официально теоретически оформившегося в XVI - XVIII вв., но, так или иначе, всегда сопутствующий институту централизованного государства с большим горизонтом планирования элиты. Под неомеркантилизмом подразумевают всестороннюю государственную поддержку всех важнейших секторов экономики, которая включает в себя как помощь в развитии национальных факторов производства, так и различные мероприятия, подавляющие развитие факторов производства или влияющие на политику потенциальных стран - конкурентов в целях обеспечения преимуществ национальному или связанному со страной бизнесу и рабочей силе.

В контексте системы неомеркантилизма комплексная промышленная политика должна сочетать меры поддержки секторов экономики (отраслей, предприятий) на следующих уровнях:

1) Микроэкономический — поддержка производственного цикла на всех стадиях изготовления продукции. При этом важным элементом являются «нетарифные ограничения» импорта: лицензирование, сертифицирование и т.п. Любые меры открытой

налоговой поддержки или пошлин вызывают ответные торговые войны и антидемпинговые меры в рамках судов ВТО. Важным стимулом являются государственные программы подготовки кадров или помощь в переманивании кадров из - за рубежа, особенно у конкурентов (например, существует процедура льготного получения гражданства РФ для ценных специалистов). Поддержка национальных корпораций путем создания казенных предприятий с целью приватизации, развитие государственного сектора, поощрение слияний и поглощений, государственное участие путем покупки акций являются предметом достаточно жестких дискуссий в странах ОЭСР. Наибольшие споры вызывает такая политика в плане внутреннего регулирования. Оценка таких действий с точки зрения внешних рынков, как правило, положительна, а для экспансии капитала более выгодны крупные корпорации.

2) Макроэкономический — поддержка экономики в целом, отдельных секторов (отраслей, предприятий) с помощью манипуляций макроэкономическими инструментами, строительства физической, информационной и институциональной инфраструктуры рынка. Особую значимость приобрели «валютные войны», т.е. сознательная девальвация курса национальной валюты монетарными властями для увеличения конкурентоспособности экспорта или балансировки торгового баланса через снижение импорта. Меры неоднозначные, так как имеют разнонаправленные эффекты для разных отраслей и, главное, вызывают ответные действия торговых партнеров.

3) Мезоэкономический — региональная политика, планирование крупных территориально - производственных комплексов (в России актуально перенесение производительных сил в районы с более благоприятным климатом).

4) Международный — политика страны по укреплению позиций национальной экономики путем создания торговых (таможенных) союзов, расширения рынков сбыта, в том числе и путем институциональных реформ в странах партнерах, рассчитанных на 25 – 50 лет. Кроме «позитивных» аспектов, рассмотренных в истории экономики, необходимо отметить возрастание роли «негативных» аспектов неомеркантилизма. Конкуренция за квалифицированные кадры приводит даже к попыткам разрушить отрасли образования, воспроизводящие кадры, в том числе и управленческие. В самом крайнем случае, конкурент устраняется путем революций и войн.

Неопротекционизм подразумевает нетарифные ограничения торговли, квотирование, неполную открытость рынков ресурсов, земли, труда и капитала даже в рамках торговых союзов, что означает скрытый протекционизм национальной экономики.

Классический протекционизм для отдельно взятой отрасли промышленности подразумевает двоякое воздействие — систему поощрений и ограничений для развития национального производства, особенно обрабатывающих отраслей, локализация обрабатывающих производств внутри страны. Под локализацией подразумевается размещение производителем (импортером) части звеньев энергопроизводственных циклов на территории страны, проводящей политику протекционизма. В России, например, в качестве официального ограничения для нелокализованного импорта является вступившее в силу с 2014 г. положение о возможности размещения тендера на государственный заказ только внутри Таможенного союза (ТС) при наличии двух и более производителей внутри ТС.

Развитые независимые государства, интегрированные в мировое хозяйство, осуществляют мероприятия поддержки национального капитала, используя наднациональные структуры (например, ВТО). Опыт современности показывает, что неомеркантилизм и особенно неопротекционисткая политика комплиментарна с государствами вне зависимости от экономических и политических системам – от самых «демократических» до фашистских диктатур, от самых открытых до закрытых экономик. Страны ОЭСР, как правило, проводят мультистандартную политику, сочетающую декларативный либерализм, долгосрочные инструменты принуждения зависимых стран к открытию своих экономик, а с другой стороны – развитый, продуманный и циничный меркантилизм, вплоть до открытого нарушения норм ВТО.

Нетарифные ограничения как важнейшая на сегодня составная часть неопротекционизма подразумевают затруднения внешним конкурентам доступа на национальный рынок в условиях ВТО, ограничение планок импортных тарифов или квот. При этом роль тарифных барьеров в защите национальных рынков неуклонно снижается, а нетарифных ограничений возрастает.

Нетарифный протекционизм начала XXI века ежегодно пополняется новыми приемами и схемами. Россию данное явление затронуло в особом контексте внеэкономических санкций части стран Запада, США и Японии. Изменения экономической конъюнктуры в России потребовали принятия соответствующих решений, часть которых вписывается в обозначенную тему неопротекционизма. В частности, для защиты национального рынка Минэкономразвития РФ разработало проект приказа о преференциальном допуске к государственным закупкам ряда товаров, произведенных в странах Таможенного союза. При закупках в виде конкурса, аукциона, запроса котировок или запроса предложений поставщикам, предлагающим товары, произведенные в ЕврАзЭС, предоставляются преференции в отношении цены контракта в размере 15 % .

Значительно более развитые, разнообразные меры нетарифной поддержки используют страны Запада «первого эшелона», защищая свой капитал не только в рамках национальных территорий. На сегодня крупный капитал США, Германии, Англии, Франции достиг такого уровня, что делает границы государств достаточно условными. Для создания экономической империи не обязательно менять границы – интеграция территорий, особенно в экономической сфере, подчас более интенсивная, чем связи территорий в рамках отдельных государств.

Анализ нетарифных ограничений показывает, что с одной стороны в разумной степени это мера поддержки развивающихся отраслей экономики, на что указывал еще в начале XIX века Ф. Лист, но с другой стороны обоюдоострое оружие, иногда сужающее национальный и тем более мировой рынок. Таким образом, во избежание «эффекта кобры», войн как средства внеэкономического проникновения и передела рынков, такими средствами поддержки нужно пользоваться аккуратно и взвешенно.

Список использованной литературы:

1. «Критерии интеграции страны в мировое хозяйство». Статья. Данилко Р.Г., Захарова Е.В., Пономарева Т.Г., журнал «Ученые записки Санкт - Петербургского университета управления и экономики». СПб, 2015.

2. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. — ЧЕЛЯБИНСК: СОЦИУМ, 2017.

3. Т.Г. Пономарева, Р.Г. Данилко «История экономических учений в контексте мирового хозяйства». Учебное пособие. СПб: Издательство ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова, 2016.

© Желамская А. Г., Данилко Р. Г., 2017

УДК 311

Ю. Н. Захарова
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО КубГАУ им. И. Т. Трубилина,
г. Краснодар, РФ
О. И. Дербеденева
студентка 2 курса факультета Ветеринарной медицины
ФГБОУ ВПО КубГАУ им. И. Т. Трубилина,
г. Краснодар, РФ
Ю. О. Измайлова
студентка 2 курса факультета Ветеринарной медицины
ФГБОУ ВПО КубГАУ им. И. Т. Трубилина,
г. Краснодар, РФ
E - mail: 89184313202@mail.ru

АНАЛИЗ ЭПИЗООТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЯЩУРНОГО ОЧАГА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Сельское хозяйство Российской Федерации — важная сфера в российской экономике. Животноводство представляет собой значительную отрасль сельского хозяйства, приносящую более пятидесяти процентов его валовой продукции. Главным направлением деятельности животноводства считается разведение скота на убой. Каждый год в мире потребляется приблизительно 260 тыс. тонн мяса. В Российской Федерации каждый человек потребляет приблизительно 70 кг мяса в год. Также, благодаря животноводству, мы получаем такие продукты питания как молоко и яйца. Эта отрасль сельского хозяйства и для промышленности дает ценные виды сырья: шерсть, кожу, смушки и так далее.

Однако, имеются серьезные угрозы для финансовой прибыли сельского хозяйства, в том числе со стороны инфекционных заболеваний. Одной из таких угроз является острое инфекционное заболевание «ящур».

Финансовый ущерб от ящура формируется из - за потерь вследствие падежа основным образом молодняка (телят, поросят, ягнят), уменьшения на 50 - 70 % молочной продуктивности коров, снижения живого массы больных животных и абортов. В особенности большие утраты несут проведения карантинных мероприятий. При обнаружении признаков ящура зараженных особей уничтожают и утилизируют, тем

самым, избавляясь от очага инфекции. В очаге инфекции должны быть тщательно продезинфицированы кормушки, стойла, уничтожены всяческий мусор и отходы. На хозяйство, где был обнаружен ящур, накладывают карантин, проводят зачистку и дезинфекцию, уничтожают бродячих животных. Таким образом, ящур типа О на Тайване в 1997 году, где возникло более 6 тысяч ящурных очагов и уничтожено более 4 миллионов свиней, принес общие экономические потери в размере около 10 млрд. долларов США. В Российской Федерации в 2015 г. из - за ящура типа «Азия - 1» в Амурской области, Хабаровском и Приморском краях прямой экономический ущерб составил более 45 миллионов рублей.

Ящур (по - иному его также называют афтозная лихорадка или эпизоотический стоматит) – острая инфекционная болезнь животных. Более всего распространена среди крупного рогатого скота, коз и свиней. Болезнь проявляется лихорадкой и появлением сыпи в виде пузырьков (афт) на слизистой оболочке полости рта и на коже в области копытец. В большинстве случаев заражению подвергается молодняк, у которого ящур протекает тяжело, с массовым падежом. Данное заболевание может широко распространяться среди животных в виде эпизоотий. Это заболевание может быть так же опасно и для человека. Однако данное заболевание среди людей встречается лишь изредка и не принимает характера эпидемии, т.к. человек не сильно подвержен этому заболеванию. Передача ящура от человека к человеку невозможна. Инфекцию могут переносить и невосприимчивые к ящуру животные, такие как собаки, кошки, лошади, а иногда и куры, утки, гуси, воробьи и другие птицы. Из диких животных болеют ящуром: сайгаки, кабаны, лоси и другие парнокопытные животные.

Возбудитель заболевания – РНК - содержащий вирус, который принадлежит к семейству Picornaviridae. Известны 7 видов вируса: О, А, С, Азия - 1, САТ - 1, САТ - 2, САТ - 3 и множество их подвидов. Виды и подвиды вируса отличаются иммунологически: любой из них способен вызвать заболевание у животного, имеющего иммунитет к другим видам и подвидам этого вируса. Вирус ящура может выживать долгое время во внешней среде: на шерстном покрове животных вирус сохраняется до 50 дней, на одежде – до 100 дней, в кормах и почве – до 150 дней. Он долго остается жизнеспособным во влажном состоянии. Так, в навозной жиже сохраняется до месяца, в мерзлом навозе – до 1 года, на пастбищах и в стогах сена в осенне - зимнее время – до 6 месяцев. Вирус крайне чувствителен к нагреванию: в молоке при 100°С он погибает в течение 5 минут, а при пастеризации молока при 70°С – в течение 30 минут. В колбасных изделиях сохраняется до 50 дней, в замороженном мясе – до 1 года. Из дезинфицирующих средств лучшими являются 2 - 3 % - ный раствор гидроокиси натрия и 1 % - ный раствор формальдегида.

Инкубационный период 2 - 7 дней, а иногда до 14 - 21 дня. У крупного рогатого скота температура тела повышается до 40,5 - 41,5 °С. Животные угнетены, удой резко снижается. На 2 - 3 день болезни на слизистой ротовой полости, на языке и крыльях носа, а иногда на носовом зеркальце появляются афты, которые через 1 - 3 дня лопаются. Афты образуются также на коже межкопытной щели и венчика, а также на вымени. На месте лопнувших афт образуются эрозии.

У новорожденных телят афты, как правило, не образуются, заболевание протекает в виде гастроэнтеритов, сопровождающихся рвотой и поносом, и обычно, заканчивается летальным исходом.

Аналогичные симптомы при ящуре отмечают у овец и коз, однако течение болезни у этого вида животных более положительное.

У свиней при ящуре поражаются конечности и пятачок, а у подсосных свиноматок – вымя. Поражение конечностей сопровождается хромотой и нередко спаданием копытец. Падеж поросят - сосунов достигает 60 - 80 % .

Для иммунной защиты животных имеется ряд моно и ассоциированных (против нескольких типов и вариантов вируса ящура) вакцин. Специфическая профилактика (вакцинация) имеет ряд существенных недостатков. Во - первых, иммунизация должна производиться вакциной, включающей соответствующий вид и подвид вируса ящура выделенный в определенном хозяйстве. Во - вторых, вакцинация не излечивает уже зараженных животных.

Переболевшие животные подвергаются убою, мясо и внутренние органы перерабатываются на вареные колбасы.

Благоприятная эпизоотической обстановкой по ящуру в Российской Федерации достигнуто в следствие реализации проекта, включающего в себя наблюдение за эпизоотической обстановкой, слежение за передвижением животных и товаров животного происхождения, выполнение мероприятий по предупреждению попадания вируса ящура на животноводческие фермы, соблюдение режима «предприятий закрытого типа», осуществление контроля по профилактической вакцинации животных в неблагополучных по регистрации ящура зонах, ликвидация не только больных, но и всех животных в очагах инфекции, строгое следование системе карантинных мероприятий.

Анализируя рисунок 1, мы видим, что ведется усиленная вакцинация против ящура в связи с повышенной вероятностью заболевания парнокопытных данной инфекционной болезнью. Однако в некоторых субъектах уже достигнута благоприятная эпизоотическая обстановка по ящуру**.** Такими субъектами являются Центральный и Северо - Западный, в которых не проводят вакцинацию. Также есть субъекты, проводящие вакцинацию на 50 % , к ним относятся Дальневосточный и Уральские районы. Приволжский район проводит вакцинацию только на 20 % . В данных субъектах ящур менее распространен, либо не распространен вообще в связи с климатическими условиями. Такие субъекты считаются благоприятными для развития отрасли животноводства.

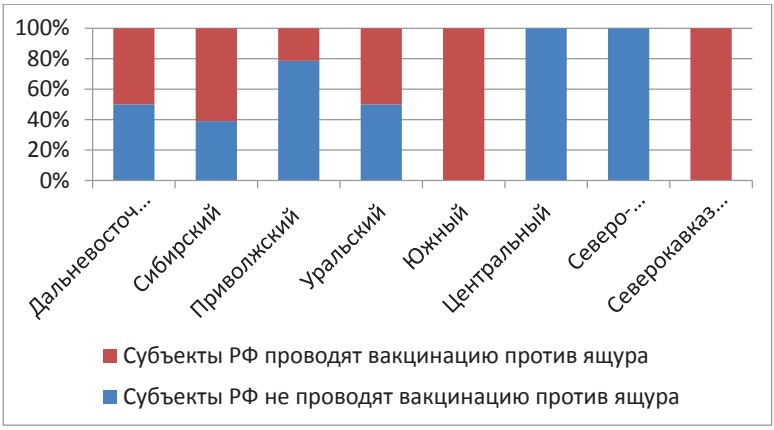


Рисунок 1 – Ситуация по контролю за вакцинацией против ящура в субъектах Российской Федерации, 2016 г.

Также можно отметить, что при вакцинации стельных коров, чем длительнее срок отела после вакцинации, тем меньше процент содержания колостральных антител в крови у новорожденных телят (таблица 1). Это связано с тем, что у крупного рогатого скота плацента является барьером для внешних воздействий на плод, поэтому во время стельности не происходит переход иммуноглобулинов от матери к плоду, в следствии чего, при рождении у телят наблюдается иммунодефицит из - за отсутствия в крови иммуноглобулинов. В этом случае молозиво является единственным источником антител для новорожденных телят. Уровень колостральных антител в крови новорожденных телят зависит от времени приема, количества и качества молозива.

В первые часы жизни, при своевременной выпойке, у телят отмечен высокий уровень колостральных антител, соответствующий тем самым более высокому уровню иммуноглобулинов, поступивших в кровь. В свою очередь, чем больше успело выработаться колостральных антител, тем ниже риск заражения ящуром теленка.

Таблица 1 - Исследования сыворотки крови у новорожденных телят на наличие колостральных антител после вакцинации коров против ящура

№ п / п	Возраст телят (сутки)	Срок отела после вакцинации коров (сутки)	Количество проб	% проб, содержащих антитела к ящуру типов		
				А	О	Азия - 1
1	4 - 12	30 - 45	25	56	76	84
2	2 - 8	35 - 51	25	72	96	96
3	До 30	42 - 51	13	100	83	100
4	До 30	45 - 52	10	100	70	70
5	6 - 9	49 - 52	10	60	60	60
6	4 - 10	51 - 60	10	80	70	70
7	3 - 8	54 - 60	10	90	90	90
8	До 30	65 - 75	30	43	30	33
9	До 30	120 - 130	10	20	0	20
10	До 30	135 - 139	10	30	20	0
11	До 30	143 - 150	10	20	0	0
12	До 30	152 - 163	10	0	0	10
13	До 30	166 - 175	10	0	0	0
Среднее			183	50	47	47

Так, в таблице 1, мы видим, что в крови телят, в возрасте от 4 до 12 суток, получивших своевременную выпойку молозивом от коровы, вакцинированной против ящура за 30 - 45 суток до отела, содержится 56 % , 76 % и 84 % проб, содержащих антитела к ящуру типов А, О и Азия - 1 соответственно. У телят возрастом до 30 суток, получивших молозиво от коров, вакцинированных за 45 - 52 дня до отела наблюдается самый высокий процент содержания антител к ящуру: 100 % , 70 % и 70 % к типам А, О и Азия - 1 соответственно. А у телят в возрасте до 30 суток, получивших молозиво от коров, вакцинированных за 166 -

175 суток до отела найден наименьший процент содержания антител к ящуру в пробах: 0 % ко всем типам ящура.

При возникновении ящурного очага постановлением Губернатора области на хозяйство, на населенный пункт накладывается карантин. Проводятся карантинно - ограничительные мероприятия в соответствии с инструкцией «О мероприятиях по предупреждению и ликвидации заболевания животных ящуром», утвержденных Главным управлением ветеринарии МСХ СССР от 15 марта 1985 года. Профилактическую вакцинацию животных осуществляют в угрожаемых зонах с последующим контролем иммунного фона. Специфическая профилактика ящура проводится с применением инактивированных вакцин производства ФГУ «ВНИИЗЖ» и ФГПУ «Щелковский биокомбинат».

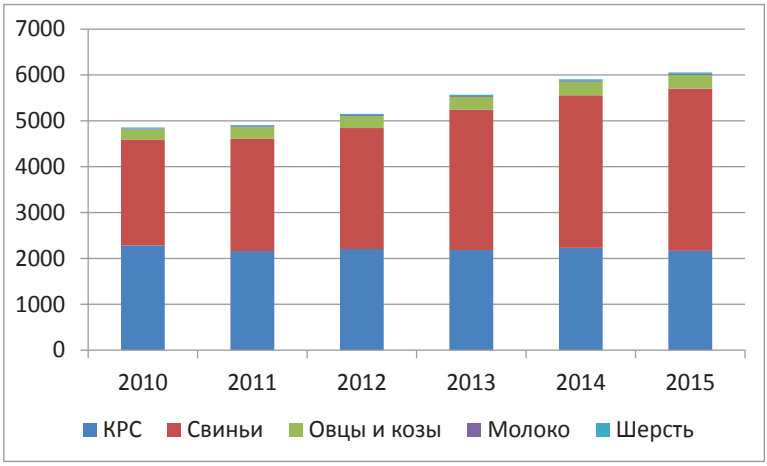


Рисунок 2 - Реализация хозяйственных продуктов животноводства в хозяйствах всех категорий, тыс. т.

Анализируя рисунок 2 видно, что на протяжении шести лет с 2010 – 2015 гг. наиболее реализуемым продуктом животноводства является свинина, на втором месте говядина и на последнем месте по реализации находится молочная продукция

Таким образом, в следствии усиленного наблюдения за эпизоотической обстановкой возникновения ящурного очага сельскохозяйственных животных и предупреждения попадания вируса ящура на животноводческие фермы с каждым годом увеличивается реализация сельскохозяйственных продуктов животноводства, что, в свою очередь, благоприятно влияет на финансовый результат отрасли животноводства.

Список использованной литературы:

1. Гоник Г.Г. Анализ производства подсолнечника в центральной зоне Краснодарского края и направления повышения его экономической эффективности / Г.Г. Гоник, Н.Н. Яроменко, Е.В. Морозова // В сборнике: Инновационная стратегия развития фундаментальных и прикладных научных исследований: опыт прошлого - взгляд в

будущее. сборник научных статей по итогам Международной научно - практической конференции. 2016. С. 158 - 162.

2. Захарова Ю.Н. Анализ показателей ликвидности и платежеспособности / Ю.Н. Захарова, Е. А. Захаров // В сборнике: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ. сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2016. С. 130 - 133.

3. Захарова, Ю.Н. Проблемы управления инновационной деятельностью российских коммерческих банков в современных условиях / Ю.Н. Захарова // Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2010. №2. С. 51 - 56.

4. Захарова Ю.Н. Структура оборотных средств сельскохозяйственных организаций в условиях кризиса / Ю.Н. Захарова // Современные научные исследования и разработки. 2017. Т. 2. № 1 (9). С. 88 - 92.

5. Дьяков, С.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПЛОДОВОДСТВЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ / Дьяков С.А., Яроменко Н.Н., Кириченко А.О. Экономика и предпринимательство. 2013. №6 (35). С. 101 - 113.

© Ю. Н. Захарова, О. И. Дербеденева, Ю. О. Измайлова, 2017

УДК 336.77

Зорникова Наталья Вячеславовна
студентка
ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»
г. Владивосток, Российская Федерация
Гусакова Анжела Петровна
студентка
ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»
г. Владивосток, Российская Федерация
Козловская Алина Геннадьевна
студентка
ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»
г. Владивосток, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ

Одним из направлений совершенствования банковских кредитных продуктов в экономике Российской Федерации в настоящее время является многогранное использование синдицированного кредитования. Синдицированное кредитование, достаточно распространенное в мировой практике, в России пока не только является необычным для коммерческих банков видом деятельности, но и известно большинству из них лишь теоретически. Недостаточная научная и практическая разработанность вопросов синдицированного кредита в России обусловили выбор темы.

В мировой финансовой системе сформировались различные виды синдицированных кредитов, различающихся по множеству параметров. В настоящее время синдицированное кредитование можно классифицировать по следующим критериям [1]:

1. Объект кредитования. При синдицированном кредитовании в качестве объектов кредитования, выступают те же объекты, что и при любых других формах кредита.

2. Цель кредита. Наиболее часто синдицированное кредитование применяется для следующих целей [2]:

— рефинансирование кредита (кредит, предоставленный компании «ФосАгро», работающей в нефтехимической отрасли, в июне 2016, объемом на 250 млн. долларов США; кредит, предоставленный в мае 2016 Лаборатории Касперского, объемом 100 млн. долларов США) – 44,4 % ;

— кредитования сделок по приобретению активов (синдицированный кредит, предоставленный нефтехимической компании «ЕвроХим» в сентябре 2015 года, на 750 млн. долларов США) – 27,6 % ;

— для общих целей корпоративного портфеля (кредит Внешэкономбанку, предоставленный в сентябре 2016, объемом 10 млрд. юаней; кредит, предоставленный Беларусбанку в июле 2016 года, на 60 млн. евро) – 20,2 % ;

— проектного финансирования (кредит, предоставленный нефтегазовой компании «Союзнефтегаз Восток Лимитед» в ноябре 2016 года, на 500 млн. долларов США) – 10,6 % ;

— сделок по слиянию и поглощению компаний с помощью финансового рычага LBO – приобретение контрольного пакета акций путем использования заемных денежных средств (кредит, предоставленный в 2006 году банком Bank of China компании «Sinopec» на покупку ОАО «Удмуртнефть», объемом 3,56 млрд. долларов США; металлургическая и горнодобывающая компании «Evraz Group» приобрела американскую компанию по производству «Oregon Steel Mills» за 2,3 млрд. долларов США) – 8,6 % .

3. Обеспечение кредита. По характеру обеспечения синдицированные кредиты делятся на прямые и косвенные, а по полноте обеспечения на обеспеченные и необеспеченные. Стоит отметить, что необеспеченные кредиты предоставляются лишь высокорейтинговым компаниям, соответствующим строгим требованиям.

4. Принципы формирования синдиката. По данному критерию различают 2 вида синдицированного кредита [3]:

— клубный синдицированный кредит – при данном виде кредита банки - участники известны заранее и являются партнерами и традиционными кредиторами заемщика;

— синдицированный кредит – используется публичное размещение кредита и участником сделки может выступить любой банк.

5. Сферы использования кредита. В зависимости от сферы применения синдицированные кредиты подразделяют на международные и внутренние кредиты;

6. Валюта кредитования;

7. Срочность кредита – срок синдицированного кредита, как правило, от 6 месяцев до нескольких лет, но в особых случаях срок кредитования может составить 20 и более лет;

8. Инструменты кредитования. В зависимости от данного признака синдицированный кредит подразделяют на следующие виды [4]:

— срочный – при данном виде кредитования заемщик имеет право единовременно получить сумму или транш в течение определенного времени, которое оговорено сторонами;

— револьверный – заемщик может получить всю сумму кредита или ее часть по собственному усмотрению;

— мультивалютный – при данном виде синдицированного кредитования могут не совпадать валюты, в которых номинирован кредит, в которых он предоставлен, и в какой валюте он будет возвращен;

— трансферабельный – кредиты, которые могут быть последовательно проданы другим банкам.

9. Характер заемщика. В соответствии с методикой определения синдицированных кредитов, изложенной в Приложении 4 к Инструкции Банка России от 03.12.2012 №139 - И «Об обязательных нормативах банков», предусмотрены следующие виды синдицированного кредита в зависимости от характера заемщика [5]:

— совместно инициированный синдицированный кредит;

— индивидуально инициированный синдицированный кредит;

— синдицированный кредит без определения долевых условий.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что синдицированный кредит обладает огромной гибкостью, которая заключается в: инструментах кредитования, сроках предоставления кредита (от 6 месяцев до 25 лет), сумме (от 10 млн. долл. США до нескольких миллиардов), валюте сделки, многообразии целей кредитования (средства могут направлять как на рефинансирование, так и в проектное финансирование), обеспечении кредита, принципах формирования синдиката, а так же схемах синдицированного кредита.

Список использованной литературы:

1. Коробова, Г. Г. Банковское дело : учебник / Г.Г. Коробова. – М. : Магистр, 2015. – 292 с.

2. Афанасьева, М. В. Синдицированный кредит как инструмент финансирования реального сектора экономики / М. В. Афанасьева // Известия высших учебных заведений. – 2013. – № 4. – С. 12 - 16.

3. Ильина, Е. В. Банковское кредитование на синдицированной основе как способ активизации инвестиционного кредитования российской экономики / Е. В. Ильина // Финансы и кредит. – 2014. – № 46. – С. 19 - 26.

4. Афанасьева, О. Н. Анализ процедуры синдицированного кредитования / О. Н. Афанасьева // Банковские услуги. – 2012. – № 5. – С. 26 - 30.

5. Об обязательных нормативах банков [Электронный ресурс] : Инструкция Банка России от 03.12.2012 №139 - И : [ред. От 13.02.2017.]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 139494 /

© Н.В.Зорникова, А.П.Гусакова, А.Г.Козловская, 2017

УДК - 338

О.А. Иванова
аспирант кафедры социального страхования, экономики и управления предприятиями,
Российский Государственный Социальный Университет, город Москва
E - mail: proholya@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Сектор консалтинговых услуг и фирмы, функционирующие в нем, должны быстро приспосабливаться с точки зрения предоставления услуг, структуры оказываемых операций и т.д. Прошлые несколько лет показали значительный переход, особенно с точки зрения технологий и законодательства. Таким образом консалтинговые фирмы должны уметь быстро адаптироваться к изменяющимся условиям, отстаивая свое конкурентное преимущество и разрабатывая стратегию долгосрочного роста[1].

Среди основных, наиболее актуальных для рынка консалтинговых услуг проблем, можно выделить следующие:

1. Неустойчивый спрос на консалтинговые услуги, что обуславливается зависимостью от множества сложно прогнозируемых факторов развития;
2. Сокращение количества клиентов (особенно в кризисные периоды, что обуславливается неустойчивостью экономической ситуации и кризисными периодами);
3. Высокая степень неопределенности и риска (также особенно в кризисные периоды);
4. Отсутствие целостной системы государственной поддержки развития рынка консалтинговых услуг;
5. Неразвитость в России «культуры консалтинга», отчего у большинства руководителей организаций отсутствует четкое понимание специфики, преимуществ и ограничений использования консалтинговых услуг.
6. Отсутствие единого подхода к определению сущности консалтинговых услуг, их классификации и методологии оказания и, как следствие, отсутствие единого стандарта обслуживания клиентов. Однако формулировка и определение подхода ограничиваются самим определением консалтинговой услуги.

Однако, несмотря на все сложности в развитии, можно выделить и положительные тенденции в развитии рынка консалтинговых услуг.

По мнению ряда ученых российский рынок консалтинговых услуг начинает приобретать черты зрелости и приближаться к международному рынку консалтинговых услуг, перенимая опыт.

Среди положительных тенденций в развитии можно выделить следующие основные направления:

1. Повышение качества российских консалтинговых услуг.

Ужесточающиеся условия конкуренции (прежде всего со стороны западных компаний) приводят к изменениям подхода к оценке качества консалтинговых услуг. Консалтинговые компании, вынужденные приспосабливаться к требованиям клиентов, вносят изменения в кадровую политику, систему стимулирования персонала, а также внедрению других

дополнительных мер, которых в конечном счете положительным образом сказываются на качестве оказываемых услуг.

2. Развитие внутриорганизационной структуры консалтинга. В структурах управления создаются специализированные подразделения, занимающиеся консалтинговой деятельностью. Консалтинг превращается в элемент, являющийся органической составляющей системы управления организацией.

3. Индивидуальный консалтинг. Консалтинг из профессиональных услуг, сосредоточенных преимущественно на организации и процессах, в ней протекающих, постепенно трансформируется в услуги, направленные на развитие личности в рамках организации.

4. Развитие консалтинга для малого бизнеса.

Данный вид услуг является одним из перспективных направлений. Консалтинговые услуги для малых предприятий не значительны по объему, но зачастую носят комплексный характер. Тесное взаимодействие с клиентами позволяет опробовать новые формы предоставления услуг и быстро получить обратную связь, как со стороны управленческого звена, так и со стороны непосредственных исполнителей. Подобные формы работы могут послужить серьезным импульсом для реализации инноваций в консалтинге.

5. Развитие регионального консалтинга.

6. «Сращивание» функций консалтинга и обучающей деятельности.

По своему содержанию консалтинг все чаще сводится от просто совету «что делать», к технологии обучения «как сделать».

Фирмы, предоставляющие консалтинговые услуги, не могут создавать запасы времени и являются более чувствительными к изменениям спроса. Затраты на функционирование фирмы, предоставляющей консалтинговые услуги, намного разнообразнее затрат на функционирование производственной фирмы.

Консалтинг по своей сути является составляющей инфраструктуры, которая заинтересована в активном продвижении научных разработок и достижении конечной цели.

Разработка комплекса соответствующих показателей, а также оценка до и после и на промежуточных этапах развития проекта позволяют координировать весь процесс, а также определить степень достижения результата по определенным критериям и направлениям.

Согласно данным исследования, проведенного Plunkett Research, среди основных положительных факторов развития международного рынка консалтинговых услуг в среднесрочной перспективе можно выделить следующие основные направления:

1.Длительный рост в расходах здравоохранения и существенные изменения в медицинском страховании создают спрос на соответствующие консультационные проекты. Данный спрос включает в себя потребность в оцифровке документации, а также выработке соответствующих механизмах контроля уровня затрат, создавая тем самым прекрасную среду для развития консалтинга.

2. Почти во всех деловых секторах консультирования, которые сосредотачиваются на проектах, позволяющих сократить деловые затраты и повысить операционную прибыль за короткий промежуток времени, найдется зрелый корпоративный рынок, который позволит консультантам сосредоточиться на повышении притока денежных потоков, повысить производственную эффективность.

3. Консультанты, которые помогают фирмам в вопросах оптимизации затрат на вознаграждение сотрудников пользуются повышенным спросом, специализируются также на управлении изменениями, занимаются вопросами повышения производительности труда сотрудников.

4. Консультанты и советники в ИТ среде, а также сфере слияний и поглощений будут пользоваться широким спросом.

Список использованной литературы:

1. М.В. Ковшова, О.А. Иванова. Формы оказания консалтинговых услуг: исторический и современный аспекты, Инновации и современные технологии в кооперативном секторе экономике, Материалы международной научно - практической конференции в рамках ежегодных Чаяновских чтений. Российский университет кооперации –Мытищи: 2014. - 183 - 187 с.

2. Trends and challenges in the management consulting industry http: // www.consultancy.uk / news / 13111 / trends - and - challenges - in - the - management - consulting - industry, 20 February 2017

(©) О.А. Иванова, 2017

УДК 336.2

Иванчева Надежда Михайловна
Студентка 3 курса факультета «Налоги и налогообложение»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва
E - mail: nadya - ivancheva@mail.ru
Каширина Марина Валентиновна
доцент Департамента налоговой политики и таможенно - тарифного регулирования
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва
E - mail: askvm@yandex.ru

ОПЫТ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы налогообложения строительной отрасли. Этот сектор имеет особенности при уплате налогов и сборов. Налогообложение строительных операций являются предметом дискуссий. Государство разрешает спорные ситуации, внося изменения в налоговое законодательство.

Ключевые слова: экономика, строительство, налоги, НДС, застройщик.

Строительство признается видом деятельности российской экономики, который предназначен для ввода новых и расширения, реконструкции и переоснащения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения.

Прежде всего деятельность данной отрасли зависит от [9]: типа строительного производства; сложности и разнотипности строительно - монтажных работ в течении

короткого промежутка времени; вклада организаций, отвечающих за различные аспекты строительства; климатических условий конкретных регионов страны.

Анализируя эффективность деятельности строительных компаний, обратим внимание на объем работ, выполненных в этом секторе экономики (Таблица 1).

Таблица 1. Объем работ строительных организаций России [7]

Год	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Объем работ, млрд. руб.	5140,3	5714,1	6019,5	6125,2	6148,4

Данные Таблицы 1 свидетельствуют о росте объема строительных работ, на который оказывают влияние подорожание используемых материалов, смена поставщиков, экономическая ситуация в стране и т.д.

Региональным отличием строительной деятельности является неравномерность развития рынка строительных материалов. Вблизи мест масштабных строительных работ возникает рынок соответствующих материалов, что перенасыщает некоторые районы определенным товаром при низком спросе на него.

Оценка деятельности строительного сектора национальной экономики основана на анализе динамики ключевых показателей (Таблица 2) [7].

Таблица 2. Ввод в действие объектов социально - культурного назначения

Вид образовательной организации	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Общее образование, тыс.	60,5	48,8	70,0	55,7	66,3
Дошкольное образование, тыс. мест	45,0	53,9	90,3	128,9	143,3
Высшее образование, тыс. м2	154,9	587,0	210,1	84,5	222,0
Профессиональное образование, шт.	14,3	38,7	7,5	17,5	9,4

В течение 2011 - 2015 гг. количество объектов дошкольного образования существенно увеличилось. По сравнению с остальными видами объектов данной сферы, меньшим колебаниям подверглись значения ввода в действие объектов общего образования. В тоже время строительство объектов профессионального образования снизилось.

Деятельность по строительству промышленных зданий и комплексов осуществляют подготовленные специалисты, которые учитывают сложность и многофункциональность возводимых сооружений, их безопасность и соответствие нормативам деятельности, наличие инженерных и коммуникационных сетей и т.д. Промышленные строения не должны выделять отходы с высоким содержанием вредных веществ, что грозит опасностью самим работникам и окружающей среде.

Налогообложение строительных организаций

Строительные организации как хозяйствующие субъекты российской экономики являются налогоплательщиками. Статистика налоговых поступлений в бюджет подтверждает значимость различных экономических сфер в структуре доходов страны (Таблица 3).

Таблица 3. Поступление налогов и сборов в бюджетную систему РФ по основным видам экономической деятельности, тыс. руб. [7]

	2013	2014	2015
Добыча полезных ископаемых	3 274 720 958	3 764 146 361	4 297 048 876
Обрабатывающие производства	2 137 088 227	2 283 540 634	2 474 249 869
Операции с недвижимым имуществом	1 121 027 919	1 271 593 326	1 493 563 508
Торговля, ремонт	1 145 575 179	1 336 438 642	1 518 714 250
Строительство	586 861 751	607 079 526	601 090 491
Транспорт и связь	706 159 277	783 621 416	801 369 507
Финансовая деятельность	541 872 946	596 852 558	548 934 558
Итого:	**11 322 649 585**	**12 606 291 943**	**13 707 085 995**

В Таблице 3 представлены 7 видов экономической деятельности, которые вносят в бюджет наибольшую сумму налогов и сборов. Первое место по данному критерию занимает добыча полезных ископаемых, второе – обрабатывающие производства, третье – оптовая и розничная торговля, ремонт.

Доля налогов и сборов, поступающих от строительного сектора составляет около 5 % общих налоговых поступлений и состоит из следующих налогов [6]:

Налог на добавленную стоимость. Налоговая база определяется стоимостью реализованных товаров, выполненных работ и оказанных услуг.

Налог на прибыль организаций. Любая коммерческая организация нацелена на получение прибыли по основному и прочих видов деятельности.

Налог на имущество организаций. Уплата налога осуществляется на основе определения среднегодовой и кадастровой стоимости имущества, а также при содержании на балансе движимого и недвижимого имущества, признаваемого объектом основных средств.

Налог на доходы физических лиц. Организация как налоговый агент своих сотрудников исчисляет, удерживает и перечисляет налог в бюджет.

Транспортный налог. Организации уплачивают данный налог в зависимости от имеющихся у нее транспортных средств.

Земельный налог. Объектом налогообложения является используемая строительной организацией земля.

В частности, на строительную отрасль приходится следующая величина налоговых поступлений в разрезе уплачиваемых налогов и сборов (Таблица 4).

Таблица 4. Поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по строительной деятельности, тыс. руб. [6]

	2013	2014	2015
федеральные налоги и сборы	536 922 863	556 021 024	552 296 618
региональные налоги и сборы	26 012 416	24 851 187	21 058 883
местные налоги и сборы	5 601 918	6 631 644	7 466 086

Как видно из Таблицы 4, динамика налоговых поступлений, уплачиваемых строительными организациями, с каждым годом увеличивается. Данная тенденция имеет место преимущественно благодаря таким платежам как налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость.

В условиях современной экономики строительные организации могут выбрать один из законодательно установленных специальных налоговых режимов, в частности упрощенную систему налогообложения, единый налог на вмененный доход, патентную системы налогообложения [11].

Проблемами налогообложения любой отрасли современной экономики являются недобросовестное исполнение законодательства, сложности взаимодействия между рыночными субъектами, вопросы по применению нормативных правовых актов [12].

Крупнейшие строительные организации России

В России зарегистрировано достаточно большое количество строительных организаций. Их годовые результаты деятельности возрастают, на что повлияло изменение числа компаний, занимающихся данным видом деятельности. Например, в 2011 году таких организаций насчитывалось 209185 шт., а в 2015 – 235351 шт.

Обычным явлением является тот факт, что одни организации становятся успешнее других, на что влияет политика ипотечного кредитования, соотношение привлеченных и собственных средств, качество используемого сырья и материалов, применение современных технологий, длительность реализации построенных объектов.

Например, по объему текущего строительства в данном секторе сложилась следующая ситуации (Таблица 5).

Таблица 5. Крупнейшие строительные организации России [4]

№	Наименование	Объем текущего строительства, $м^2$
1.	ПАО «Группа ЛСР»	2401202
2.	ГК Мортон	1954000
3.	ГК ПИК	1870000
4.	Холдинг Setl Group	1720822
5.	Лидер Групп	1127440

Информация об особенностях деятельности организаций, находящихся в списке крупнейших строительных организаций России, позволяет оценить этот сектор экономики.

Например, в ПАО «Группа ЛСР» [3] объем выполненных строительных работ по итогам 2015 года снизился на 12 % и достиг значения 874 тыс. кв. м. В Санкт - Петербурге наблюдался наибольший спад данного показателя (63,3 %), в то время как в Москве – 20,5 % . Объем продаж построенных объектов, также снизился и достиг 611 тыс. кв. м. (- 39 %).

За 2015 год выручка составила 86 830 млн. руб. и сократилась на 6 % . Данное снижение повлияло на величину EBITDA, которое по сравнению с предыдущим годом составило 18 633 млн. руб. (- 13,7 %). Долг ПАО «Группа ЛСР» , требующий погашения в 2017 году, занимает 59,6 % общего долга Группы.

Застройщик как субъект строительной деятельности

Ключевой вклад в строительную деятельность вносят следующие субъекты – инвесторы, заказчики, застройщики, подрядчики. Большинство проблемных вопросов возникает при

налогообложении хозяйственных операций одного из основных участников строительства — застройщиков [10].

Законодательно определено, что застройщик – лицо, которое обеспечивает на принадлежащем ему земельном участке «строительство, реконструкцию, капитальный ремонт, выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации, реконструкции, капитального ремонта» [1].

Одним из преимуществ деятельности застройщика является то, что многие хозяйственные операции освобождаются от налогообложения по НДС. Так, при участии застройщика в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и соблюдении определенных условий его услуги не подлежат обложению НДС [2], [6].

Важное значение приобретает цель последующего использования объекта строительства. В случае, когда отсутствуют прямые доказательства в виде договоров с третьими лицами или предварительные договоры купли - продажи строительного объекта, налоговые органы могут усомниться в выполнении работ для собственного потребления [10].

Спорный вопрос возникает и в случае, если у строительной компании есть свой автотранспорт (грузовой и легковой). Такого вида деятельности, как оказание транспортных услуг либо перевозка грузов у компании нет. Транспорт используется только для основного вида деятельности – строительства. Обязательно ли заполнять путевые листы ежедневно? По нашему мнению, ежедневно заполнять путевой лист не обязательно. Путевой лист является основным оправдательным документом, на основании которого определяют расход топлива. Он оформляется на один день или срок, который не превышает одного месяца (п. 10 Порядка, утв. приказом Минтранса от 18.09.2008 г. № 152).

В путевом листе должна быть отметка о контроле технического состояния автомобиля перед рейсом. Механик указывает дату и время проверки машины и ставит подпись с расшифровкой. Это соответствует пункту 4 статьи 20 Федерального закона от 10 декабря 1995 г. № 196 - ФЗ. В нем предусмотрено, что организации и предприниматели обязаны проводить предрейсовый контроль техсостояния транспорта. Унифицированные формы путевых листов утверждены постановлением Госкомстата от 28 ноября 1997 г. № 78. В них есть соответствующие строки. Дополнительные реквизиты можно указывать в бланке, обязательные убирать нельзя. Печать ставить не требуется, даже если компания от нее не отказалась. Штамп тоже не нужен. Достаточно сведений о собственнике машины – название компании или арендодателя, адрес и телефон. Путевой лист – это первичный документ, который подтверждает обоснованность затрат на ГСМ, запчасти, ремонт для учета в налоговых расходах.

Минфин разъяснил, что обязательные требования к оформлению путевого листа действуют только для автотранспортных организаций. Нетранспортные компании могут разработать форму путевого листа самостоятельно и оформить его на несколько дней или любой другой срок, не превышающий одного месяца.

Таким образом, строительство как самостоятельный вид деятельности имеет свои специфические особенности. В настоящее время налогообложение данного бизнеса является предметом дискуссий. Государство продолжает совершенствовать законодательную базу с целью устранения пробелов в имеющихся нормативных правовых актах.

Литература:

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации: от 29.12.2004 N 190 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Консультант Плюс.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): от 05.08.2000 N 117 - ФЗ (ред. от 30.11.2016) // Консультант Плюс.
3. Национальное рейтинговое агентство. - www.ra - national.ru.
4. Строительная газета №31 (10406) от 5 августа 2016.
5. Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года // Минстрой России (http: // www.minstroyrf.ru). – 2015.
6. Федеральная налоговая служба – www.nalog.ru.
7. Федеральная служба государственной статистики Росстат. - www.gks.ru.
8. Евстратова Н.К. Практика применения договора долевого участия в строительстве и предварительного договора // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2014. - №7 (154). – С.93 - 101.
9. Евтюкова К. С., Смирнов Е. Б. Состояние строительной отрасли в Российской Федерации // Современные проблемы науки и образования. - 2012. - №5.
10. Каширина М.В. Строительство: особенности налогообложения // Экономика. Налоги. Право. - 2015. - №3.
11. Каширина М.В., Геворгян М.Л. Особенности применения специальных режимов налогообложения строительными компаниями // Московский экономический журнал. – 2016. - №4.
12. Каширина М.В., Геворгян М.Л. Строительные компании: порядок налогообложения и перспективы развития // Московский экономический журнал. – 2016. - №4.
13. Каширина М.В Проблемные вопросы налогообложения расходов на инженерные объекты у строительных компаний // Вопросы теории и практики налогообложения. Сборник научных статей. Финансовый университет. - 2016. – Выпуск 13.
14. Подгорная Т.И. Проблемы и новшества в сфере представления земельных участков для строительства // Электронный вестник Ростовского социально - экономического института. – 2014. - №3.
15. Шепелев И.Г., Савельева И.П., Овчинникова М.С. Актуальные проблемы и направления совершенствования системы сметного нормирования в строительстве // Вестник Южно - Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. - №1 (том 7). – С.136 - 140.

© Н.М. Иванчева, М.В. Каширина, 2017

УДК 338.2

Е.Л. Ильина, канд. экон. наук, доцент РЭУ им. ГВ Плеханова,
г. Москва, РФ, E - mail: Ilina.EL@rea.ru
А.Н. Латкин, канд. экон. наук, доцент РЭУ им. ГВ Плеханова,
г. Москва, РФ, E - mail: Latkin.AN@rea.ru
Э.А. Бочарова, студентка РЭУ им. ГВ Плеханова,
г. Москва, РФ, E - mail: eleonora - bocharova@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИДЕЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Актуальность проблематики статьи заключается в том, что в условиях современных экономических отношений большое количество организаций сталкиваются с вынужденной срочной необходимостью разрабатывать новые идеи и возможности для того, чтобы

оставаться конкурентоспособными на рынке и адаптироваться под быстро меняющиеся потребности.

Управление идеями можно рассматривать как метод управления инновациями с помощью различных инструментов, способов работы и процессов [1]. Управление идеями – полезный способ сосредоточения идейного потенциала организации. Отдельные идеи, неозвученные мысли, мнения с инновационным потенциалом – все это есть у многих организаций. Грамотное управление идеями означает принятие этих замыслов и трансформацию их в способы получения прибыли для компании.

По данным исследования международной консалтинговой компании Bain & Company, специализирующейся на стратегическом консалтинге, 91 % руководителей во всех отраслях считают, что увеличение инновационной мощности компании является решающим фактором для создания конкурентного преимущества и, как следствие, получения прибыли [3]. Управление идеями – это структурированный процесс, включающий сбор, обработку, выбор и распространение идей. Необходимо отметить, что оно также является неотъемлемым компонентом инновационного процесса в целом.

Экономический спад, наблюдаемый на протяжении последних лет, значительно ускорил понимание необходимости инноваций в глобальном масштабе во всех отраслях. Поэтому необходимо понимать, откуда можно брать идеи с целью увеличения эффективности и продуктивности ведения бизнеса. Осознавая важность нововведений, управляя решениями, организации создают новые идеи для определенной целевой аудитории и реализуют их на практике. Также управление идеями можно рассматривать как эффективный способ выявления работников с творческим потенциалом, повышения уровня самостоятельности подчиненных для того, чтобы дать им право ощутить свой собственный вклад в принятие управленческих решений. Тем самым, повышается и улучшается инновационная культура в организации.

Основными элементами управления идеями являются поддержка сотрудников в выдвижении новых идей, обсуждение и развитие уже существующих идей, а также поддержка менеджеров в выявлении многообещающих идей, их курирование и применение в компании. Для того, чтобы успешно осуществлять управление идеями, необходимо в первую очередь приглашать всех сотрудников организации принимать участие в разработке новых идей, т.к. сотрудники являются самым большим источником инновационных замыслов. Во - вторых, открытость позволит сотрудникам из разных подразделений принимать участие в разработке и обсуждении новых идей, поэтому необходимо развивать активное сотрудничество подразделений организации; более того, это позволит тщательнее проанализировать идею и посмотреть на нее с разных точек зрения. Кроме того, очень важно поощрять хорошие идеи и организовывать работу так, чтобы сотрудники могли непосредственно наблюдать, как их идеи реализуются [4]. В инновационно ориентированных компаниях сотрудники почти каждый день генерируют идеи о повышении эффективности компании. Подобная практика рассматривается как рутинная работа рядового сотрудника [5]. В этом случае задача самой организации заключается в создании и поддержании мотивации у сотрудников. Следует отметить, что имеет смысл использовать коллективное творчество всех сотрудников и даже привлекать заинтересованных лиц, которые не являются сотрудниками организации, чтобы создавать и реализовывать наиболее перспективные идеи.

К системе управления идеями предъявляются определенные требования (табл. 1).

Таблица 1

Требования к системе управления идеями

1. Корпоративная глобальная система	Эта система позволяет соединить разрозненные системы управления идеями, которые функционируют в разных подразделениях организации.
2. Система должна работать «снизу - вверх»	Идеи должны базироваться на локальных потребностях и проблемах, затем охватывать всех сотрудников, а также клиентов и партнеров.
3. Самоорганизация системы	Система должна быть максимально независима, с минимальной центральной администрацией, и должна строиться на идее «тянуть», а не «толкать». С децентрализованной системой, менеджер каждого подразделения будет ответственен за обработку идей своих подчиненных.
4. Сотрудничество всех подразделений	Управление идеями должно быть непосредственной частью внутренней системы организации, основанной на сотрудничестве всех подразделений, которые могут принимать свободное участие в процессе продвижения и обсуждения идей, например, через рейтинги и комментарии. Это также позволит системе работать прозрачно и вознаграждать сотрудников за лучшие идеи.

Управление идеями заключается в структурировании способов сбора идей от людей внутри и вокруг организации и выбора лучших. Оно обычно включает в себя: способ для людей представить идеи, процесс выбора лучших идей, бюджеты и ресурсы.

Популярность управления идеями в современной экономике возрастает; при грамотной реализации эта стратегия приводит к поэтапным и часто трансформационным изменениям [2].

Правильно разработанная и применяемая система управления идеями в организации позволяет наиболее эффективно использовать инновационный потенциал сотрудников, клиентов и партнеров, что повышает способность организации реагировать на различные непредвиденные ситуации, позволяет оценить возможности организации, которые станут определяющими для конкурентоспособности организации, а также создать прочное ощущение, что каждый сотрудник является неотъемлемой частью организации, внося свой вклад в ее развитие.

Список использованной литературы:

1. Джанджугазова Е.А. Инновационная экономика как пространство для развития новых идей: краудфандинг // Российские регионы: взгляд в будущее. - 2016. - Т. 3. - № 4. - С. 28 - 37.

2. Ильина Е.Л., Валединская Е.Н., Андреева М.И. Инновационное развитие в гостиничном брендинге // В книге: Проблемы и перспективы индустрии гостеприимства и

туризма сборник статей. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. - Уфа, 2017. - С. 82 - 85.

3. Официальный сайт компании Bain & Company [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.bain.com / (дата обращения: 15.05.2017).

4. Schwarz J.A. The A to Z of Idea Management for Organizational Improvement and Innovation // Total Quality Systems Software, 2013. – 263 pp.

5. Tidd J., Bessant J., Pavitt K. Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change, 3rd ed.: John Wiley & Sons, Ltd, 2005. – 602 pp.

© Е.Л. Ильина, А.Н. Латкин, Э.А Бочарова, 2017

УДК - 338.012

Беатриса Карписовна Кеовтерелян
Соискатель Института экономики имени М. Котаняна,
Национальная академия наук РА,
Ереван, РА
christinbaghda@gmail.com
kbeata78@mail.ru

О ВОПРОСЕ АНАЛИЗА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА

В последние годы с различных политических и социальных платформ мира часто звучит следующая мысль: «Здравоохранение является правом, а не привилегией» [8, pp. 7 - 8]. Хотя различные страны в своих конституциях определяют здравоохранение как право, а в применяемой политике стремятся обеспечить условие равенства и доступности здравоохранения, следует признать, однако, что в отдельных случаях во всех странах здравоохранение являет собой привилегию. И в чем причина?

В течение последних 3 - 4 десятилетий, в мире цены в сфере здравоохранения выросли в несколько раз быстрее, чем уровень потребительских цен или реальные доходы населения, что привело к спаду покупательной способности населения в отношении услуг здравоохранения [9, pp 104 - 106]. Рост цен в сфере здравоохранения обусловлен как объективными, так и субъективными факторами. Развитие технологий, означающее улучшение качества лечения, способствовало росту цен. Тем не менее, еще одной причиной для увеличения цен в сфере здравоохранения является искажение рыночных механизмов, возникающих в процессе совместной деятельности системы здравоохранения и частного страхования. Данные явления более глубоко наблюдаются в странах, осуществляющих либеральную политику в области здравоохранения. Страны же с государственной системой здравоохранения сталкиваются с другими проблемы, которые приводят к качественным и количественным ограничениям лечения.

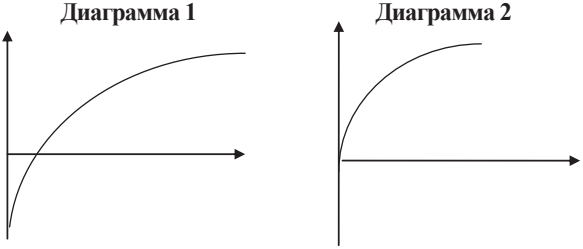
Здравоохранение можно рассматривать как продукт или услугу, которая имеет производственную функцию и предложение, также существуют критерии здоровья.

Человек является производителем здоровья. Производство здоровья представляет собой важную составляющую экономики и политики здравоохранения, так как любая страна должна оценить воздействие внедренной системы здравоохранения на уровень здоровья населения, а любой врач должен знать влияние своего лечения на производство здоровья пациента. То есть, в первую очередь, должна быть проведена оценка состояния здоровья, производительности и производственных возможностей общества или пациента, с целью внедрения правильной системы здравоохранения и применения правильного лечения.

Производственная функция показывает то максимальное количество выпуска, которое может быть получено при различных комбинациях вложений (труд и капитал) в условиях данного уровня развития технологий. Кривая производства, представленная на диаграмме 1**,** имеет несколько примечательных особенностей:

- она представляет собой возрастающую функцию, то есть, выпуск растет по мере увеличения вложений,
- однако, рост в свою очередь является убывающим, то есть каждое последующее вложение труда или капитала увеличивает объем выпуска на меньшее количество, чем предыдущее. Это явление называется убывающей предельной производительностью (Диаграмма 1).

Диаграмма 1 **Диаграмма 2**



Диаграммы 1 - 2

Убывающая предельная производительность и производственная кривая здоровья

На **диаграмме 2** изображена производственная кривая здоровья, которая по ряду особенностей отличается от классической производственной кривой:

- В первую очередь, производственная функция здоровья имеет свободную составляющую, что означает, что без здравоохранения человек имеет минимальное состояние здоровья. Если в случае выпуска какого - то либо товара, его производство невозможно без вложений, то в случае производства здоровья, его можно получить без вложений в сфере здравоохранения, что объясняется физиологией человека.
- Второе отличие заключается в том, что производственная функция здоровья имеет убывающий отрезок, что объясняется неправильным лечением. Иными словами, чрезмерное использование услуг здравоохранения отрицательно влияет на состояние здоровья. Несмотря на то, что то же самое можно сказать и о других производствах, следует отметить, однако, что вложение дополнительного труда или капитала в другие производственные процессы, приводящее к сокращению выпуска продукции, можно удалить или продать, восстановив предыдущий объем выпуска, в то время как в случае со здоровьем в основном невозможно устранить последствия вреда, нанесенного в результате

чрезмерных вложений, или, что по сути то же самое, применения неправильного лечения и неправильных медикаментов.

- Следует также отметить, что в настоящее время человечество находится на самом производительном отрезке производственной кривой здоровья, где предельная производительность влияет на состояние здоровья человека или на продолжительность человеческой жизни, что по сути одно и то же, в то время как 100 лет назад человечество сталкивалось с иной реальностью. Например, несмотря на то, что в 1800 - 1920 годы медицина представляла собой состоявшуюся науку и существовали определенные инфраструктуры здравоохранения, в данных условиях развития науки и технологий наблюдалась нехватка врачей, медикаментов и медицинского оборудования, а распространение эпидемий в указанные годы усугубляло доступность услуг здравоохранения. В указанном периоде человек находился на начальном отрезке производственной кривой здоровья, где предельная производительность вложений была высока, то есть дополнительные частные инвестиции в сферу здравоохранения в виде труда или капитала, т.е. в виде врачей, медикаментов и оборудования, в большей степени влияли на продолжительность жизни человека, чем в настоящее время.

В отличие от рыночных товаров, предложение которых в основном обусловлено их стоимостью, предложение здоровья не может зависеть от ценовых факторов, поскольку ни с экономической и ни с психологической точек зрения невозможно установить цену здоровья или цену, выплачиваемую для того, чтобы быть здоровым. Следовательно, для того чтобы дать определение термину предложение здоровья и вывести кривую предложения здоровья, необходимо в первую очередь установить ценовой фактор, который может повлиять на предложение или спрос на здоровье. Одним из таких факторов может являться цена услуг здравоохранения. Исследования показали, что чем выше стоимость услуг здравоохранения или медицинского обслуживания, тем больше люди стараются вести здоровый образ жизни, тем самым увеличивая предложение здоровья [2, с. 3 - 7]. При низкой цене здоровья, люди, как правило, закрывают глаза на те действия, совершаемые или не совершаемые ими, которые могут повлиять на уровень производимого здоровья.

На **диаграмме 3** изображена кривая предложения здоровья, которая отличается от прочих общепринятых кривых предложения. Отличие заключается в том, что предложение здоровья может существовать и в условиях бесплатного здравоохранения, поскольку человек имеет минимум здоровья. Как вы видите, кривая предложения не эластична, т.е. стоимость услуг здравоохранения не является таким уж решающим фактором для предложения здоровья.

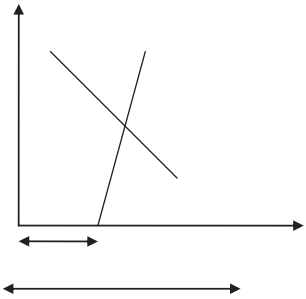


Диаграмма 3
Кривая предложения здоровья

Неценовыми факторами предложения здоровья являются [7, pp.12 - 13]:

- Уровень образования. Высокий уровень образования ассоциируется со здоровым образом жизни, т.е. приводит к росту предложения здоровья.
- Доход, который имеет как положительное, так и отрицательные влияние на предложение здоровья. С одной стороны, высокий уровень дохода означает образование, большие возможности для ведения здорового образа жизни, что стимулирует предложение, а с другой стороны, высокий доход означает, что человек становиться более безразличным к ценам на услуги здравоохранения, так как может купить их, следовательно, становиться более равнодушным к ведению здорового образа жизни. В зависимости от того какой фактор превалирует, предложение здоровья снижается или увеличивается.
- Регулярное использование табака и алкоголя.
- Климатические и экологические условия.

Возникает вопрос: как оценить здоровье ? При выборе критериев для здоровья, следует учитывать два фактора:

1. установить критерий, который может отразить количественные и качественные аспекты здоровья,
2. разработать методологию, с помощью которой можно будет определить стоимость здоровья человека.

На практике используются различные определяющие критерии для здоровья, в том числе продолжительность жизни и коэффициент смертности, которые легко и точно оцениваются. Однако, указанные критерии не отражают качественные аспекты здоровья, такие как инвалидность, боль, страдание и т.д. По этой причине, в последние годы экономистами был введен новый критерий под названием QUALY, в переводе – продолжительность жизни / годы, скорректированные качеством здоровья [9, pp. 104 - 106].

На основе соотношений предложения и спроса на здоровье можно оценить состояние здоровья общества, то есть насколько здоровым является данное общество, или же, насколько оно нездорово, что по сути одно и тоже, что и является основой для оценки максимального спроса на здоровье. Как и в случае предложения, для спроса на здоровье также отсутствует ценовой фактор, который позволил бы измерить предложение здоровья. По этой причине используется заменяющий ценовой фактор, в частности, стоимость услуг здравоохранения [4, pp. 675 - 758]. Следовательно, внутри модели, в зависимости от цены на услуги здравоохранения, оценивается насколько общество способно (предложение) быть здоровым, рассчитанное продолжительностью жизнью / годами, скорректированными качеством здоровья. Эта теория была выдвинута Гроссманом, известным экономистом в сфере здравоохранения [6, pp. 223 - 255]. С его точки зрения спрос на здоровье определенным образом отличается от спроса на стандартные товары:

- В первую очередь человеку необходимо здоровье, а не услуги здравоохранения. Спрос на услуги здравоохранения является производным спросом, поскольку необходим для производства здоровья. Иными словами, человек хочет быть здоровым и для этой цели необходимо здравоохранение / требуются вложения.
- Человек не находит здоровье на рынке, он его производит, и для этого производства ему необходимы не только вложения, но и, что самое важное, время.
- Здоровье является долгосрочным благом и его полезность быстро не обесценивается. Это означает, что здоровье можно еще и оценить как капитал.

- Здоровье можно рассматривать как в качестве потребительского товара, так и в качестве инвестиционного товара. В качестве потребительского товара оно желаемо, так как является благом и обеспечивает удовлетворенность человека. В качестве инвестиционного товара оно также желаемо, поскольку увеличивает количество дней здорового состояния, необходимого для создания дохода.

Гроссман утверждает, что спрос на здоровье должен быть оценен с двух ракурсов: первый – с точки зрения потребительского товара, второй – с точки зрения инвестиционного товара [5, pp. 22 - 24]. В качестве потребительского товара здоровье является самым желанным благом. Однако, спрос на здоровье не сильно отличается от спроса на стандартные товары. В качестве инвестиционного товара спрос на здоровье определяется не только в зависимости от стоимости услуг здравоохранения, но и исходя из возможности производить здоровье и прочие товары, принимая во внимание имеющееся в наличие время, ставку заработной платы в расчете на единицу времени, а также индивидуальные предпочтения относительно распределения времени на отдых и труд.

Попробуем представить модель Гроссмана в качестве инвестиционного предложения здоровья.

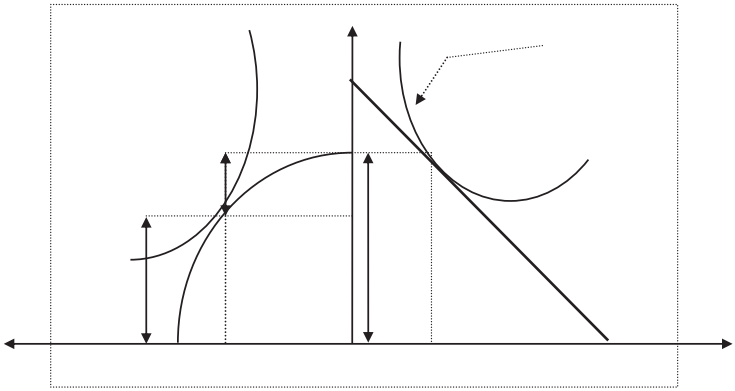


Диаграмма 4
Модель Гроссмана

На диаграмме 4 изображено инвестиционное предложение здоровья в виде модели. Первая плоскость координатной оси называется моделью предпочтительности труда и отдыха, где определяется уровень доходов человека в зависимости от предпочтения, которое он отдает труду и / или отдыху.

Время, необходимое человеку для производства здоровья, состоит из двух частей. Во - первых, человеку необходим отдых для восстановления сил, а затем нужно определенное время для лечения в случае болезни. Третью часть времени человек использует для создания дохода. Таким образом, время состоит из 3 частей [3]:

B= B(O)+B(T)+B(Л)=OK+KE+EP=365 дней

где:

B - обозначает максимальное время, имеющееся в наличии, равное 365 дням в году,

B(T) - обозначает время, выделяемое труду,

B(O) - обозначает время, выделяемое отдыху,

B(Л) - обозначает время, выделяемое болезни и ее лечению.

Время необходимое для производства здоровья равно (В(О)+В(Л)), а время, выделяемое для труда - (365 - В(О) - В(Л)). Горизонтальная ось модели показывает время, выделяемое труду и восстановлению здоровья, рассчитанное на основе примера.

На **диаграмме 3** отрезок ОР показывает время, имеющееся в наличие (365 дней), ЕР обозначает количество дней больного состояния или время, необходимое для лечения, а ЕК – это время, выделяемое труду. Отрезок ОЕ представляет собой время, которым располагает человек, которое выделяется труду и / или отдыху, в пределах которого человек делает выбор между трудом и отдыхом. Например, на точке Е время, имеющееся в наличие полностью выделяется отдыху, что исключает создание дохода. Вертикальная ось координатной плоскости показывает уровень дохода.

Например, на точке F создается максимальный доход, в случае которого человек полностью использует время, которым располагает, для труда, не выделяя времени на отдых. Соединив точки F и E мы получаем кривую предпочтения труда и отдыха, которая показывает все возможные комбинации труда и отдыха. Наклон кривой FE показывает ставку заработной платы. Однако, возникает вопрос, какую комбинацию труда и отдыха следует выбрать? Рациональный человек выберет ту комбинацию, которая обеспечит максимальную полезность. Тот же вопрос можно рассматривать с другой точки зрения. В частности, какую комбинацию труда и отдыха выберет человек в условиях данной полезности? Естественно, тот возможный вариант при котором можно будет много отдыхать и мало работать. Иными словами, в данном случае опять же приходим к идее кривых безразличия и бюджетного ограничения, точка касания которых указывает на рациональный выбор. В данном случае, кривая предпочтения труда и отдыха (отрезок FE) обозначает бюджетное ограничение, а кривая полезности выступает в качестве кривой безразличия, на любой точке которой уровень полезности одинаков, вне зависимости от выбранного количества дней труда и отдыха. При определении полезности, решающую роль играет ставка заработной платы, т.е. наклон кривой бюджетного ограничения. В случае высокой ставки, фактор заработной платы / дохода имеет большую полезность чем фактор отдыха, а в случае низкой ставки – наоборот. В представленном примере точка В обозначает рациональный выбор, в случае которого данный человек выбирает ОК дней отдыха и КЕ дней труда, которые обеспечивают ему ОС единиц дохода. Однако, до выбора между количеством дней труда и отдыха, человек, зная о своем настоящем состоянии здоровья, оценивает сколько дней ему потребуется для лечения в течение данного года (отрезок ЕР), по меньшей мере для сохранения этого состояния, что позволить ему также сохранить свою производительность, т.е. годовой доход (при неизменной ставке заработной платы). По сути, возникает еще один вопрос, сколько вложений (здравоохранение) потребуется в отношении здоровья в течение дней, предусмотренных для лечения (ЕР дней), для сохранения производительности и уровня дохода. Ответ на этот вопрос можно найти изучив кривую производственных возможностей человека, которая представлена на второй координатной плоскости.

Существует также ряд прочих неценовых факторов, влияющих на спрос на здоровье.

- Чем старше становится человек, тем возрастает как потребительский, так а инвестиционный спрос.

- Наряду с изменением ставки заработной платы, меняются предпочтения человека относительно отдыха и труда. В частности, при росте ставки человек работает меньше и отдыхает больше. Следовательно, инвестиционный спрос на здоровье снижается.
- Образование: Образованный человек больше ценит здоровье как в качестве блага, так и в качестве инвестиционного товара.

Таким образом, в зависимости от стоимости услуг здравоохранения, в рамках модели предложения и спроса на здоровье определяется состояние здоровья данного человека или общества, которое и позволяет оценить максимальный спрос на услуги здравоохранения. Цены на услуги здравоохранения растут во всех странах, вне зависимости от наличия частной или государственной системы здравоохранения, однако в странах с частной системой здравоохранения одновременно растут цены на услуги страхования, что в свою очередь приводит к еще большему подорожанию страхования и поляризации доступности услуг здравоохранения.

Вмешательство государства и государственное регулирование здравоохранения. Вмешательство государства в рынок здравоохранения проявляется по - разному. В первую очередь, государство является одним из источников финансирования здравоохранения, обеспечивая доступность услуг здравоохранения для социально необеспеченных слоев населения. В частности, в США государственные расходы на здравоохранение составляют 46 % от общих расходов, в Канаде – 70 % , в Великобритании – 85 % и 28 % – в Армении [1]. Вмешательство в рынок наблюдается также когда государство выступает непосредственно в качестве стороны, предлагающей услуги здравоохранения. Существуют определенные виды здравоохранения, в вовлечение в которых частный сектор не заинтересован, поскольку получение дохода от данного вида деятельности не ожидается. Например, в случае эпидемий только часть населения приобретет противоэпидемические вакцины, так как не все почувствует на себе воздействие эпидемии, не все осознают последствия эпидемии, и, следовательно, не все готовы платить за вакцинацию. Для предотвращения эпидемий происходит вмешательство государства в рынок, и населению предлагаются бесплатные вакцинации.

Вмешательство государства в рынок здравоохранения может проявиться в форме налоговой, социальной, антимонопольной политики, политики по защите экономической конкуренции и прочих политик. Например, государство может предоставить налоговые льготы больницам или освободить население от выплаты подоходного налога по расходам на здравоохранение, может субсидировать лечение определенных заболеваний, установить квоты и ограничения для больниц, врачей и количества предлагаемых услуг, может ограничить объединение здравоохранительных предприятий, с целью устранения возможной монопольной власти. Однако, основное вмешательство государства в рынок здравоохранения проявляется в государственном регулировании данной сферы, которое нацелено на обеспечение качественных и количественных аспектов предлагаемых услуг здравоохранения, контроль над здравоохранительными расходами, а, в определенных случаях, на ограничение роста цен на услуги здравоохранения.

Одно из известных американских изданий (The Wall Street Journal) пишет: «На рынках стандартных товаров производителей дорогостоящих и низкокачественных товаров вытесняют с рынка в результате конкуренции. Однако, похоже, законы экономики не действуют на рынке здравоохранения. С одной стороны, потребители обладают

недостаточной информацией о качестве услуг здравоохранения, о ее эффективности и ценах, а с другой стороны, больницы конкурируют для приобретения последних технологических инноваций, а не для предложения населению эффективного и недорогого лечения. В результате, происходит неконтролируемый рост расходов на здравоохранение и ослабление рыночных механизмов». Автор статьи проводит сравнение расходов и эффективности двух больниц штата Пенсильвания, которые расположены всего в 60 километрах друг от друга. В зависимости от используемого медицинского оборудования, цена одной и той же операции в одной больнице дороже на 50 % чем другой. Однако, смертность выше в той больнице, где стоимость операции выше. Для исключения подобных случаев, государство регулирует и контролирует рынок услуг здравоохранения.

Объектами государственного регулирования в сфере здравоохранения являются больницы и врачи. Деятельность врачей в основном регулируется посредством лицензирования и курсов повышения квалификации. Государственное регулирование больниц осуществляется с помощью различных инструментов.

- Регулирование цен и тарифов. Например, государство может установить максимальный уровень рентабельности для больниц, согласно которому стоимость лечения не может превышать определенный процент от расходов. Государство может также установить цены на лечение для случаев, которые финансируются в рамках государственного заказа.
- Регулирование количества в сфере здравоохранения. Государство может установить максимальное количество врачей и больниц для данного города, региона или страны. Вполне возможно, что государство установит средний срок длительности лечения для типов болезней, для того чтобы ограничить спрос индуцированный предложением. Например, может быть установлено, что послеоперационный период операции по удалению аппендикса, который необходимо провести в больнице, составляет 2 - 4 дней, в зависимости от осложнений.
- Контроль расходов. Для больниц могут быть установлены определенные величины для расходов. Например, заработная плата не должна превышать 50 % от расходов, премии – 5 % от расходов, капитальные затраты – 40 % и т.д. Может быть установлено также соотношение капитала и рабочей силы, соотношение пациентов, врачей, медсестер и обслуживающего персонала и т.д.
- Ограничение инвестиций. Большинство стран устанавливает максимальный уровень капитальных затрат для больниц. Для превышения указанного уровня больницам необходимо получить специальное разрешение от соответствующего государственного органа.
- Контроль качества, осуществляемый посредством лицензирования и аккредитации больниц. Кроме того, могут быть установлены стандарты качества для лечения конкретных заболеваний.
- Защита конкуренции и контроль над монопольными рынками, которые осуществляются посредством политики защиты конкуренции и антимонопольной политики.
- Государство регулирует также деятельность страховых компаний, их взаимотношения с потребителем и медицинскими учреждениями, платежные системы, формы и условия. Например, государство может установить, что больница или врач платит

за лечение пациента, а не за предоставление услуги, поскольку лечение может не дать желаемого результата.

Таким образом, регулирование рынка здравоохранения осуществляется в основном с помощью нерыночных средств, то есть посредством законов и постановлений. Государственное регулирование в основном имеет отношение к количеству и качеству услуг здравоохранения, контролю над расходами, механизмам ценообразования, монопольным явлениям, а также к плательщикам, то есть к потребителям и страховым компаниям.

Список использованной литературы:

1. Доля бюджетных расходов на здравоохранение в общих расходах Армении по оценкам USAID: Assessment of USAID's Health strategy in Armenia, 2002
2. Лисицын Ю.П. О научных основах стратегии медицины и здравоохранения. Общественное здоровье и здравоохранение, 2008, 3, с. 3 - 7.
3. Прохоров Б. Б. Социально - экономические условия и общественное здоровье в России переходного периода (http: // www. znopr. ru / media / analitics / 3556. html).
4. Becker G., Murphy K. A Theory of Rational Addiction // Journal of Political Economy. 1988. Vol. 96. No. 4. P. 675–758
5. Grossman M. The Human Capital Model // Handbook of Health Economics. Vol. 1A / ed. by A. J. Culver, J. P. Newhouse. 2000. P. 349.
6. Grossman M. On the Concept of Health Capital and the Demand for Health. / The Journal of Political Economy, Vol. 80, No. 2. (Mar. - Apr., 1972), pp. 223 - 255.
7. Treisman D. Alcohol And Early Death in CIS: The Political Economy of Self - destructive Drinking: Препринт WP3 / 2008 / 02. М.: ГУ ВШЭ, 2008.45 p.
8. Svorny S. Medical Licensing: An Obstacle to Affordable, Quality Care. September 17, 2008 Policy Analysis. 20p.
9. Saltman R.B. Decentralization, Re - centralization and Future European Health Policy. European Journal of Public Health, 2008, 18(2), pp. 104 - 106.

© Б. К. КЕОВТЕРЕЛЯН, 2017

УДК 330

А.В. Концевая
магистрант ФГБОУ ВО «НГУЭУ»,
г. Новосибирск, РФ
E - mail: a - kontsevaya@mail.ru

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ И ИХ РОЛЬ В АУДИТЕ ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ

В настоящих условиях хозяйствования с основными средствами организации как объектом учета связан ряд проблем: необъективная оценка активов, низкая фондоотдача и инвестиционная привлекательность [1,2,3]. Недостаточный контроль операций по движению основных средств ведет к возникновению ошибок, неточностей в учете и отчетности. Эти ошибки в большинстве случаев обнаруживаются при аудите, что свидетельствует о необходимости аудита операций по движению основных средств. При

проведении аудиторской проверки применяются различные процедуры, в том числе аналитические, благодаря которым специалист обосновывает мнение о достоверности отчетности.

Автор полагает, что последовательность применения аналитических процедур в аудите движения основных средств организаций должна включать пять этапов: формулирование цели, выбор методики, формирование информационной базы, осуществление аналитических процедур и оценка результатов их выполнения.

Под движением основных средств автор понимает операции в учете, вызывающие изменения их состава в стоимостном и натуральном выражении и позволяющие изменить их структуру в результате поступления, внутреннего перемещения и выбытия.

Цель использования аналитических процедур в аудите движения основных средств – проверка достоверности, полноты и своевременности отражения в регистрах учета и отчетности операций по поступлению, внутреннему перемещению и выбытию основных средств.

В этой связи автор полагает, что движение основных средств в организации нужно рассматривать как операции, отражающие в учете изменение их состава и позволяющие оценить их структуру в результате поступления, внутреннего перемещения и выбытия.

Методика изменения аналитических процедур в аудите движения основных средств организации, опираясь на Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, по мнению автора, должна базироваться на:

- оценке качества отчетности:

- логический контроль достоверности и согласованности информации в отчетности;
- расчет контрольных соотношений;

- методах экономического анализа:

- горизонтальный и вертикальный анализ состава, динамики и структуры основных средств (коэффициенты обновления, выбытия, износа, среднего нормативного и остаточного срока полезного использования и другие);
- выявление необычных отклонений областей потенциального риска [4, 5].

Информационная база, формирующая данные о движении основных средств: первичные документы, учетные регистры по поступлению и выбытию объектов основных средств и бухгалтерская (финансовая) отчетность (бухгалтерский баланс и приложение к бухгалтерскому балансу).

Аналитические процедуры, проводимые в аудите, в том числе аудите движения основных средств организаций, применяются одновременно с детальными тестами, чтобы сократить объем трудоемкой документальной проверки и при этом не повлиять на качество аудита. Эффективность и масштаб осуществления процедур в этом случае зависит от возможности детализации и быстрого получения расшифровки всех интересующих аудитора показателей [6].

Аудит движения основных средств является важной составляющей исследования финансово - хозяйственной деятельности организации. Аналитические процедуры используются для сопоставления наличия основных средств на отчетную дату с предыдущими. Применение таких процедур в аудите движения основных средств организации возникает в случае ликвидации объекта основных средств и использования в производстве оставшихся запасных частей. С помощью аналитических процедур аудитор анализирует факт, выясняет причину, законность оформления списания и правильность оприходования запасных частей.

На завершающем этапе применения аналитических процедур производится оценка рисков на основе финансово - экономических показателей организации с учетом исправлений по результатам аудиторской проверки.

Таким образом, с помощью аналитических процедур аудитор получает доказательства правильного оформления отдельных счетов или группы счетов. На их основе формируется оценка ликвидности, рентабельности деятельность организации. При проведении аудиторской проверки движения основных средств с помощью аналитических процедур специалист может акцентировать внимание как на наиболее важных, так и на конкретные моменты, что позволяет сократить трудоемкость проверок и сроки их проведения. Автор полагает: для снижения трудоемкости проверки, повышения технологии проведения, а в конечном итоге – улучшение качества аудита целесообразно применение аудиторской организацией внутреннего стандарта в области документирования аудита движения основных средств.

Список использованной литературы

1. Надеждина С.Д., Лукьяненко В.М., Морозова Т.А. Проблемы бухгалтерского и налогового учета основных средств // Вестник НГАУ. - 2012. - N 2(23). - С. 124 - 129.

2. Надеждина С.Д., Гостева И.П., Малыхина Т.Н., Морозова Т.А. Бухгалтерский учет нестандартных ситуаций: раскратие информации об основных средствах организации // Вестник НГАУ. - 2013. - N 3(28). - С. 128 - 133.

3. Надеждина С.Д., Воронина Н.И., Пьянкова Л.М., Морозова Т.А. Амортизационный капитал как источник воспроизводства основных средств: бухгалтерский и налоговый аспекты // Вестник НГУЭУ. - 2014. - N 3. - С. 75 - 83.

4. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности» (ред. от 02.10.2016).

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 N 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» (ред. от 22.12.2011).

6. Бычкова С.М. Использование аналитических процедур [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.buh.ru / .

© А.В. Концевая, 2017

УДК 378

А.Н. Короткова
студентка факультета Экономики и управления
В.Ф. Милованов, П.М. Горовикова
студенты факультета Высшей школы международного бизнеса
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ

В современном мире компетенции персонала играют очень важную роль для каждого предприятия. Если раньше компании делали упор и направляли все основное внимание на результаты работы, а поведение людей практически не интересовало их, то в условиях

современного общества все изменилось. Теперь первостепенным стало как раз именно поведение человека, которое имеет непосредственное отношение к завоеванию и сохранению преимущества на рынке. Психологи из Соединенных Штатов Америки разработали теорию компетенции, согласно которой зачастую люди, имеющие дипломы престижных вузов или великолепные рекомендации, не выполняют работу эффективно. Психологи пришли к выводу, что компетентность работника не зависит от опыта работы, престижности диплома или успеваемости в университете. Причиной всему служит необходимость иметь нужные компетенции в рамках своей работы [1].

Для начала следует четко провести линию разграничений между понятием компетенция и компетентностью, ведь отождествлять эти термины неправильно. Компетентность представляет собой наличие у работника определенных качеств, ведущих к результативной работе, а компетенция – это способность сотрудника действовать в рамках стандартов, установленных компанией.

Согласно уровням компетенций, их можно разделить на корпоративные, управленческие и технические. Корпоративные компетенции подразумевают поддержку целей и ценностей компании и применяются на всех должностях [3]. Управленческие – применяются относительно менеджмента как высшего, так и низшего звена с целью достижения целей в бизнесе. Технические компетенции содержат в себе профессиональные навыки и умения, которые являются неотъемлемой частью сотрудников при исполнении своих должностных обязанностей. Другими словами, компетенции – ключевые характеристики персонала, благодаря которым у него есть возможность проявить требуемое поведение в условиях трудовой деятельности и в дальнейшем сделать работу более эффективной.

Этот аспект трудовой деятельности требует особого внимания, ведь от него зависит качество выпускаемой продукции. При приеме на работу работодатели часто просят заполнить анкету, в которой необходимо ответить на интересующие их вопросы. Обычно это необходимый прием, помогающий им разобраться в том, насколько компетентен будущий сотрудник. Кроме того, предлагают пройти стажировку, в процессе которой можно будет понять, насколько сотрудник соответствует требованиям и ожиданиям [2].

Если сотрудник работает уже не первый год, то ему могут предложить пройти курсы переквалификации за счет компании или временно поменять его с кем - нибудь местами. Ведь именно практика помогает приобрести необходимые знания и навыки. Именно в тот момент, когда сотрудники становятся более опытными в своей работе, рождается компетенция персонала.

Все эти качества можно определить по поведению человека. Помимо личного характера и способностей персонала на индивидуальное поведение непосредственно влияют установленные в рамках организации принципы и ценности.

Кроме личного характера, мотивов и способностей, на индивидуальное поведение, также оказывают значительное влияние ценности и принципы, принятые в организации. Вот почему многие компании стараются привить эти ценности персоналу. Управление компетенциями осуществляет руководительский состав.

К личным качествам в первую очередь относят честность и порядочность, предполагающие всегда соблюдение норм общечеловеческой морали, скромность и справедливость по отношению к окружающим. Руководитель должен стараться понимать своих подчиненных, видеть в них личности, достойные уважения, уметь разбираться в их

поведении, быть человечным и заботиться о людях, стремиться к сотрудничеству, учитывая при этом интересы всех.

Принятие управленческих решений требует от менеджеров не только квалификации, но и в эмоциональной зрелости, которая выражается в умении и готовности идти навстречу острым ситуациям, успешно справляться с ними, не делать переживаемой трагедии из поражений, неминуемых на жизненном пути любого менеджера [4].

Другая группа качеств, необходимых любому менеджеру – профессиональные. Это компетентность, т.е. система специальных знаний и практических навыков. Она бывает специальной и управленческой. Это культура – общая, техническая, экономическая, правовая, информационная, психолого - педагогическая. Важен и ряд других моментов. Прежде всего, современного менеджера отличает хорошее знание действительности как внутренней, так и внешней, понимание целей фирмы и своего подразделения, умение видеть проблемы, выделять в них наиболее существенные стороны, быть восприимчивым к новизне и изменениям.

Однако менеджер должен быть не только хорошо подготовленной и высоко образованной, но еще и творческой личностью. От него требуется не только верить в свои творческие способности, но и ценить такие способности в других, уметь их мобилизовать и использовать, преодолевая все встречающиеся на пути препятствия. Для этого необходимо быть настойчивым, испытывать потребности в переменах, уметь порывать с традициями, воспринимать новые идеи и новаторские решения, систематически ими пользоваться. Творческий менеджер обычно работает с группами, используя метод мозговой атаки, поощряет свободное выражение эмоций и идей и непрестанно учится, в том числе и на собственных ошибках [5]

Таким образом, в зависимости от рыночной ниши, в которой находится предприятие, а также рода его деятельности, руководство выбирает необходимый вид компетенций, который старается максимально развивать и усовершенствовать в рамках своей компании с целью получить квалифицированных и опытных сотрудников.

Список использованной литературы:

1. Гаджиева Е.Ю. Актуальность применения профессиональных стандартов при управлении человеческими ресурсами в процессе модернизации сферы образовательных услуг // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 6 (71). – С. 739 - 741.

2. Шлендер П.Э., Лукашевич В.В., Мостова В.Д. Управление персоналом. Учебное пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 319 с.

3. Шульгатый Л.П., Фомиченко Н.Г., Степановская Г.В. К вопросу о модернизации высшего образования в России // Экономика и предпринимательство. 2016. – № 11 - 3 (76 - 3). – С. 375 - 379.

4. Шульгатый О.Л. Интерактивные методы обучения при реализации компетентностного подхода в обучении. В сборнике: Образовательный процесс в современной высшей школе: инновационные технологии обучения / Под редакцией Шульгатого Л.П., Хашевой З.М., Фомиченко Н.Г., 2014. – С. 151 - 157.

5. Ярушкина Е.А., Чумакова Н.А., Бугаенко В.Э. Изменения в системе российского образования: реализация образовательных программ в сетевой форме // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 6 (71). – С. 593 - 596.

© А.Н. Короткова, В.Ф. Милованов, П.М. Горовикова, 2017

УДК 332

А.С. Костенко
магистрант СКФУ,
г. Ставрополь, РФ
E - mail: kostenko _ nastya _ @mail.ru

СТИМУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

На современном этапе развития экономики нашей страны вопросы развития расширенного сектора малого предпринимательства играют особо важную роль. В условия нестабильной экономической ситуации именно малый бизнес является наиболее уязвимым в силу отсутствия больших масштабов деятельности и диверсификации рисков, присущих крупным предприятиям.

Развитие малого предпринимательства имеет определённые преимущества для экономики страны. Прежде всего, это связано с тем, что для его развития не требуется больших капитальных вложений, дорогостоящего оборудования, большого числа работников. Административно - управленческая структура на малых предприятиях, как правило, также отличается своей простотой и прямыми связями, что позволяется осуществлять свою деятельность более оперативно. Несмотря на достаточно малый объем деятельности каждого отдельно взятого предприятия в совокупности субъекты малого бизнеса оказывают существенное влияние на структуру ВВП и ВНП страны, развитие народного хозяйства, научно - технический прогресс и занятость населения.

Региональная политика поддержки малого предпринимательства и развития его инфраструктуры включает в себя формирование сети региональных и иных локальных бизнес - центров, центров инноваций, бизнес - инкубаторов и т.п. Данные структуры необходимы, прежде всего потому, что способны оказывать консультативную, информационную, учебную, кадровую и иные виды поддержки субъектам хозяйствования на этапе их создания.

В 2016 году Росстат провёл сплошное федеральное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2015 год, в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 No 209 - ФЗ ¾О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации¿. Первые результаты будут опубликованы в конце 2017 года на сайте Росстата, однако данные государственной статистики позволяют провести некоторый анализ динамики субъектов малого и среднего предпринимательства в предшествующие периоды. По состоянию на 1 января 2015 года, по данным Росстата, в Российской Федерации зарегистрировано и действует 4,5 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, на которых занято более 18 млн. человек, что составляет 25 % от общего числа занятых в экономике.

Основу сектора малого и среднего предпринимательства (МСП) по количеству хозяйствующих субъектов составляют индивидуальные предприниматели (ИП) - 2,4 млн. или 53,3 % всех МСП и микропредприятия - 1,9 млн. или 41 % всех МСП. Малые предприятия составляют 5,2 % , а средние - 0,3 % от общего количества субъектов МСП. При этом на микропредприятиях и в сегменте ИП трудится более половины всех занятых в

секторе МСП - 55 % . Сравнивая динамику за период 2010 - 2015 г.г. можно утверждать сокращение числа субъектов, относящихся к малому и среднему предпринимательству.

Роль государства в вопросах становления и развития субъектов предпринимательского процесса может быть различной и зависит от целого ряда условий, таких как: уровень общества, степень деловой активности, а также цели, поставленные перед государством. В свою очередь государство применяя те или иные методы может являться: тормозом, создающим неблагоприятную обстановку для субъектов МСП; сторонним наблюдателем, не предпринимающим никаких действий в данной сфере, а также ускорителем предпринимательского процесса. Для большей вовлеченности экономических агентов в предпринимательский процесс на государственном уровне производится разработка и внедрение различных методов и рычагов воздействия.

Сравнение уровня развития МСП в России и в других странах показывает существенное отставание от развитых экономик мира. Так, доля сектора МСП в валовом внутреннем продукте в России составляет около 20 % , тогда как в развитых странах данный показатель составляет более 50 % . Аналогичная ситуация наблюдается с долей занятого населения, приходящейся на сектор МСП: в России малый и средний бизнес обеспечивает около 25 % постоянных рабочих мест, тогда как в развитых странах он колеблется от 35 % до 80 % .

На данный момент в России сформирована многоканальная система поддержки субъектов МСП, основой которой является программа поддержки МСП, реализуемая Минэкономразвития России с 2005 года совместно с органами государственной власти субъектов Российской Федерации (федеральная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства).

В рамках программы Минэкономразвития России распределяет средства федерального бюджета между субъектами Российской Федерации на конкурсной основе в целях реализации мероприятий региональных программ поддержки МСП на условиях софинансирования.

В целом реализация программы направлена на удовлетворение потребностей различных категорий субъектов МСП в финансовых, имущественных, информационных и иных видах ресурсов.

Субъекты РФ вправе самостоятельно разрабатывать отдельные методы и способы, направленные на вовлечение экономических агентов в предпринимательский процесс. Основным документом, определяющим политику Ставропольского края в области государственной поддержки МСП является Закон от 15 октября 2008 года No 61 - кз «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства».

В числе основных методов стимулирования можно перечислить следующие: грантовая поддержка, субсидирование, создание гарантийных, венчурных и фондов микрофинансирования, бизнес - инкубаторы, создание Евро Инфо Корреспондентского центра, а также Центра координации экспортно - ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства и регионального индустриального парка.

В целом, рассматривая каждый метод в отдельности, можно говорить о различной степени их эффективности, однако для экономики в целом важен лишь агрегированный результат. Но, несмотря на столь разнообразную систему поддержки, статистические данные указывают на снижение числа субъектов МСП в Ставропольском крае. На наш взгляд данная тенденция, безусловно, связана с происходящими процессами в экономике

страны в целом, однако смягчающим фактором, а возможно даже существенно стимулирующим рост деловой активности, могла бы стать более лояльная налоговая политика. Использование системы налогообложения, как рычага воздействия на экономику, является одним из действенных методов влияния государства на внутренние процессы. На сегодняшний день Ставропольский край не активен в части использования своего законного права вводить дополнительные льготы и пониженные ставки для отдельных видов налогов и сборов, поскольку именно налоговые платежи являются одними из основных статей пополнения краевого бюджета

© А.С. Костенко, 2017

УДК 338

А. В. Кравченко
доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь
E - mail: skfu _ ttd@mail.ru
Э. Т. Картоева
студентка
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь
E - mail: kartoeva9600@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

Современная Россия – это страна, уже достаточно сильно интегрированная в мировую экономику. По уровню сравнительной интенсивности участия в международном разделении труда (отношение доли в мировом экспорте товаров и услуг к доле в мировом паритетном ВВП) Россия в начале текущего десятилетия превзошла традиционно ориентированные на экспорт Мексику и Японию и значительно опережает Китай, США, Бразилию и Индию.

Отношение экспорта товаров и услуг к ВВП России (по текущему валютному курсу) составляет в последние годы примерно 30 % , что превосходит аналогичные показатели для большинства крупных развитых и развивающихся экономик.

Неблагоприятная экспортная динамика определяется пассивной мировой конъюнктурой и, соответственно, стагнацией и падением средних контрактных цен при отсутствии или незначительном росте физических объемов экспорта, на что, в свою очередь, повлияло снижение конкурентоспособности отечественных экспортеров под действием таких внутренних факторов, как дорогой кредит, рост тарифов, укрепление рубля, высокая налоговая нагрузка, недостаточное развитие транспортной инфраструктуры, длительность административных процедур и другие.

Кроме этого, можно отметить и незрелость организационно - экономического механизма выхода российской экономики на мировой рынок, существование до сих пор отдельных позиций для нерыночного ценообразования во внешнеэкономических связях РФ с партнерами из стран СНГ. К этому следует добавить недостаточную готовность отечественного предпринимательского сообщества к эффективной предпринимательской деятельности, очевидную неконкурентоспособность российской перерабатывающей промышленности, что и привело в совокупности к неоптимальному позиционированию России в системе международных хозяйственных связей, породило ряд серьезных проблем для экономики страны.

К негативным факторам, влияющим на результаты внешнеэкономической политики России, в первую очередь в сфере обрабатывающих отраслей промышленности, следует отнести также разрыв интеграционных и кооперационных связей между отраслями и предприятиями России, СНГ и бывших членов СЭВ, обусловивший потерю рынков сбыта российских машин, оборудования в этих странах, а также уход с рынков технико - экономического сотрудничества наших традиционных партнеров из развивающихся государств. В наиболее яркой форме это проявляется в сфере машиностроительных отраслей РФ. Включение российских компаний в международные технологические процессы по кооперированию производства крайне мало [6].

На ряду с негативными факторами, в основном относящимися к малому бизнесу, существует и положительные динамики функционирования. В сфере реализации технологий сильными сторонами можно назвать: высокий уровень контроля качества, благодаря созданию технических условий, стандартов, обязательному минимизированию. Данные условия в значительной степени поддерживают высокий уровень производственных предприятий России, что является основным условием повышения экспортного потенциала [4].

В России сформировалась система воспроизводства и разделения труда «периферийного типа», которая характеризуется следующими чертами:

- усилением роли экспорта сырьевых отраслей финансово - посреднической деятельности;
- машиностроительный комплекс, производство потребительских товаров в сложившейся ситуации оказались невостребованными и образовали устойчивую кризисную зону;
- все глубже становится в российской экономике разрыв между ресурсопроизводящими и ресурсопотребляющими отраслями;
- ускоренными темпами сокращается наукоемкое и высокотехнологическое производство;
- вследствие повышенного износа основных производственных фондов, роста энерго - и материалоемкости производства, имеет место качественное ухудшение характеристик производства, в том числе и продукции имеющей перспективы для поставок на экспорт.

Таким образом, Россия, особенно в условиях не до конца осмысленного, с точки зрения мотиваций вступления в ВТО, постепенно превращается в регион, не способный к самостоятельному расширенному воспроизводству и обменивающий невоспроизводимые природные ресурсы и продукты первичного передела на интеллектуальные зарубежные товары [2].

Сегодня совокупный объем проблем в экспортной сфере ввиду исчерпания возможности дальнейшего увеличения физических объемов поставок продукции традиционного экспортного ассортимента при ограниченной конкурентоспособности большинства обрабатывающих производств и отсутствии действенной стимулирующей политики государства в экспортной сфере достиг критического уровня.

В связи с замедлением роста экспорта происходит чувствительное сокращение профицита в торговле товарами и услугами, что ведет к заметному ухудшению состояния счета текущих операций платежного баланса России.

Определение объёмов экспорта на сегодняшний день является первостепенной задачей, имеющей множество вариантов решения. Данный показатель можно рассчитывать с использованием таких методик ценообразования как с ориентацией на спрос и предложение. Ее выбор зависит от поставленных задач [5].

В 2014 г. в связи с санкциями и ограничениями со стороны развитых стран в отношении России возникли существенные трудности в функционировании отдельных отраслей и секторов отечественной экономики.

Фундаментальным ограничением для российского экспортного потенциала является низкий уровень конкурентоспособности отечественной экономики. Чувствительными для экспортного потенциала являются внутренние ограничения, обусловленные недостаточным развитием транспортно - логистической и энергетической инфраструктуры, дефицитом квалифицированных инженерных и рабочих кадров. Ограничения в транспортном комплексе, низкая пропускная способность транспортных путей, недостаток современных транспортно - логистических объектов и технологий создают дополнительную нагрузку на экономику. Сохраняются ограничения в ведении предпринимательской деятельности, связанные с излишними административными барьерами, наличием коррупции, недостаточным уровнем защиты прав собственности.

Высокая стоимость капитала и нестабильность на валютном рынке – еще один фактор, снижающий конкурентоспособность российских производителей. Однако текущее ослабление рубля относительно ведущих зарубежных валют создает некоторое ценовое преимущество для экспортеров.

Существующие институциональные ограничения для развития экспортного потенциала во многом основаны на том, что в реальной политике государственных органов разных уровней роль экспорта недооценена, а система побуждения государственных органов к поддержке экспорта и контроля за их деятельностью в данной области недостаточно эффективна.

Сохраняющиеся управленческие барьеры и ограничения не соответствуют приоритетности развития экспортного потенциала, оставляя данное направление на периферии в деятельности государственной власти всех уровней. Поддержка экспорта не является ключевой деятельностью для большинства вовлеченных организаций.

Цели и задачи в этой сфере зачастую не имеют необходимого приоритета и не зафиксированы в соответствующих ключевых показателях эффективности, либо отражены формально и не имеют прямой связи с поставленными задачами. Это приводит к тому, что оценка регулирующего воздействия на экспортную деятельность бизнеса принимаемых властью решений, в том числе в виде нормативных актов, должным образом не проводится.

В системе поддержки экспортного потенциала на федеральном и региональном уровне не созданы механизмы «единого окна», что сильно затрудняет для экспортеров использование мер и инструментов поддержки, особенно, когда требуется комплексное содействие малым и средним экспортерам. Институты и инфраструктура поддержки экспорта не функционируют как единое целое, имея различное ведомственное подчинение. Созданные механизмы поддержки экспортного потенциала не имеют массового эффекта для экспортеров в силу отсутствия их системности и взаимосвязанности.

Регуляторные ограничения, заложенные в различные акты нормативного и распорядительного характера, влияющие на экспортный потенциал, должны периодически пересматриваться. Ограничения для осуществления определенных видов деятельности (применение косвенных налогов при экспорте отдельных товаров и услуг) необходимо соизмерять с эффектами для развития экспорта [3].

Недостаточно стимулов для экспорта товаров и услуг и в области налогообложения (например, сниженные ставки налогов или налоговые льготы в целях мотивации к производству и экспорту конкурентоспособной продукции в высокотехнологичных секторах, фармацевтической, биотехнологической и медицинской промышленности).

Административные барьеры для производства экспортно - ориентированной продукции и ее экспорта по - прежнему являются труднопреодолимыми для малого бизнеса и затрудняющими экспорт для средних компаний.

Несмотря на предпринятые в последние годы шаги по устранению или снижению административных барьеров, включая улучшение законодательства в таможенной и налоговой сферах, в области валютного регулирования и контроля, экспортного контроля, регулирование деятельности компаний, связанной с экспортом, остается существенно более обременительным, чем в других странах.

.Сегодня экспортная деятельность рассматривается как один из важнейших факторов повышения устойчивости и динамизма экономического роста. Его стратегическая роль заключается в том, что он должен стать инструментом активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ российской экономики в международном разделении труда, средством содействия к выходу нашей страны на путь стабильного и ускоренного качественного экономического роста в целях преодоления разрыва с развитыми государствами по основным социально - экономическим параметрам.

В этой связи профилирующей и наиболее сложной является проблема развития и диверсификации экспортного потенциала страны. Это - главное, что будет определять траекторию количественного и качественного роста внешней торговли в перспективе, масштабы и эффективность участия России в международном разделении труда в условиях быстро развивающегося процесса глобализации мировой экономики и мирохозяйственных связей.

Практическая реализация стратегии диверсификации экспорта позволит улучшить фирменную структуру экспорта и достичь существенного прогресса на следующих направлениях:

– увеличение доли несырьевых товаров и услуг, экспортируемых представителями малого и среднего бизнеса; – увеличение доли стабильных экспортеров, регулярно (не реже раза в год) осуществляющих экспортные операции в течение не менее пяти лет подряд;

– увеличение доли компаний, расширивших в очередном году свой экспортный ассортимент и (или) вышедших на новые для себя рынки зарубежных стран [1].

Таким образом, экспортный потенциал приобретает роль важнейшего стабилизирующего фактора в условиях развития экономики РФ, российских регионов, а также выступает практически основным источником валютных поступлений в федеральный бюджет.

Список использованных источников

1. Национальная экспортная стратегия России на период до 2030 года
2. Беррес Л. Россия стала одним из лидеров мирового экспорта // Московский комсомолец. – 2014. – № 26627
3. Войтешонок Я. А. Система государственной поддержки экспорта в Российской Федерации: состояние и перспективы развития, М., 2012
4. Масленникова Н.В., Кравченко А. В. Система стратегического управления сбытовой политикой организации. Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т.2. №11. С.130 - 135
5. Масленникова Н.В., Ковтун Е.Н. Методика определения объёмов экспортных поставок на основе маржинального анализа. Экономика устойчивого развития. 2014. №3(19). С.157 - 162
6. Сыщикова Е.Н. Факторы и условия повышения эффективности производства // Экономические науки. – 2015

© А.В. Кравченко, Э.Т. Картоева, 2017

УДК 338

А. В. Кравченко
доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказскийфедеральный университет», г. Ставрополь
E - mail: skfu _ ttd@mail.ru
А. С. Файнштейн
студентка
ФГАОУ ВПО «Северо – Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь
E - mail: fajn.aleksandra@yandex.ru

АНАЛИЗ И МЕТОДЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕЗАКОННОГО ПЕРЕМЕЩЕНИЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ ЕАЭС

Одно из наиболее важных стратегических направлений совершенствования деятельности таможенных органов Российской Федерации в настоящее время заключается в выявлении и пресечении экономических преступлений и правонарушений в таможенной сфере [1].

Ежегодно в Российской Федерации незаконно изготовляются, употребляются и поступают в оборот более 180 000 кг наркотических веществ [2]. Данная проблема

актуальна не только для нашей страны, но и для всего мира, где наркотики пользуются большой популярностью и не считаются чем - то опасным. Противодействие незаконному обороту наркотических и психотропных веществ возложено на государственные органы исполнительной власти. В большей степени на таможенные органы, ведь именно из - за границы (страны юго - востока) на территорию Российской Федерации поступают запрещенные вещества.

По оценкам ООН и МВФ ежегодно сумма прибыли от незаконного оборота наркотиков в мире составляет около 600 млрд. долларов или 7,6 % от мировой торговли.

Несмотря на данные цифры, борьба с этим общественно - опасным явлением не ведётся на должном уровне и приводит к увеличению коррупции в сфере государственных органов. По всему миру удаётся конфисковать только 0,5 % средств, заработанных на сбыте наркотиков. Полпроцента денег конфискуется, а остальная часть (99,5 %) попадает в экономику, способствуя коррупции государственных чиновников и ослаблению экономической безопасности государства [3].

Отсюда следует, что основным из направлений борьбы с незаконным оборотом запрещённых веществ является противодействие коррупции и усиление контроля над должностными преступлениями таможенных органов.

Для сравнения проанализируем мировой опыт. Условно все страны, в которых действует законодательство в сфере предотвращения употребления и незаконного оборота наркотических средств, можно разделить на три группы [4].

Первая группа - страны с «жесткой политикой». К этим странам относятся Иран, Китай, Малайзия, Нигерия, Пакистан, Таиланд и др. Уголовным кодексом данных государств предусматриваются довольно суровые наказания за хранение, употребление или незаконных оборот наркотиков. Нередко с применением смертной казни.

Вторая группа - страны с либеральной политикой в сфере наркотических и психотропных веществ. В основном, эту групп составляют страны Европы: Швейцария, Нидерланды, Испания, Португалия и др. В этих странах очень чётко разграничивают понятия «тяжёлых» и «лёгких» наркотиков. Вопросы их употребления относятся не к сфере уголовного или административного права, а к сфере здравоохранения.

Наконец, третья группа - государства с политикой «жесткого контроля». К этой группе относятся Великобритания, Германия, Италия, США, Франция, Япония и большинство стран СНГ, включая Россию. Для данной политики характерно тщательное регулирование наркотических веществ, их употребления, изготовления и оборота. Наказания за применение, изготовление, употребление наркотиков применяются в соответствие с действующим законодательством. Действует социальная политика, направленная, прежде всего, на молодежь и ставящая цель предотвратить знакомство с незаконными веществами.

Сложно сказать, какая из политик более действенна. Очевидны как преимущества, так и недостатки каждой из них. На наш взгляд, самым эффективным способом будет комбинирование всех трех направлений для достижения более эффективного результата.

В данном вопросе также необходимо осветить вопрос незаконных криминалистических группировок, занимающихся нелегальным оборотом наркотиков.

Криминальные организации можно условно разделить на три уровня [5].

Первый уровень - организованные сплоченные сообщества, отличающиеся наличием у себя разведки, контрразведки, колоссальными финансовыми и коррупционными возможностями.

Второй уровень - организованные преступные группы.

Третий уровень - преступные группы, действующие по предварительному сговору.

Четвёртый уровень - теневой потребительский рынок мелкой розничной торговли, осуществляемый самими наркопотребителями.

К сожалению, многие из криминалистических группировок имеют гораздо более эффективную структуру и иерархию, чем государственные органы некоторых стран. Этим и объясняется столь малый объём раскрытых преступлений в данной сфере.

Законодательно в ЕАЭС не закреплён чёткий регламент действий при противодействии незаконного перемещения через таможенную границу наркотических средств и психотропных веществ. Нет единой программы, всё упирается в законодательства стран - участниц. В связи с этим целесообразно выделить приблизительную методику предотвращения преступлений в области нелегального оборота наркотических средств и психотропных веществ.

Во - первых, необходимо на уровне каждого из государств - членов ЕАЭС выработать действенную и эффективную политику борьбы с наркотиками. Помимо запретительных мер целесообразно использовать другие механизмы воздействия на население: проведение социальных программ, экономические меры и политические.

Во - вторых, ужесточение борьбы с коррупцией. Чиновники нередко оказываются вовлечены в преступные схемы. Практически невозможно отследить преступления, которые проводятся посредством помощи самого правительства государства. Наказание за коррупционные действия носят скорее «показательны» характер, нежели действенный. На сегодняшний день эта проблема - одна из самых острых для российского общества. И бороться с ней следует более тщательно.

В - третьих, на законодательном уровне ЕАЭС необходимо создание единой программы борьбы с незаконным перемещением наркотических средств и психотропных веществ. Это значительно упростит и облегчит труд таможенных органов и позволит существенно снизить объём поступающих из - за границы нелегальных веществ.

Наконец, модернизация структуры государственных органов. На наш взгляд, слишком тяжёлая и громоздкая иерархия, состоящая из множества звеньев, лишь усугубляет и замедляет работу государственного аппарата, снижая его эффективность. В этом вопросе следует опираться на мировой опыт и опыт стран, лидирующих по показателям раскрытия преступлений в сфере незаконного перемещения нелегальных веществ. Вместе с тем структура должна удовлетворять российские реалии, а не слепо следовать зарубежной модели.

Данные методы отнюдь не универсальны. Однако необходимость в разработке грамотных и последовательных шагов в противодействии незаконного перемещения наркотических средств и психотропных веществ как никогда актуальна.

Таким образом, таможенным органам ЕАЭС в частности удаётся раскрыть лишь треть от всех преступлений, совершаемых в области трансграничных преступлений. Большая часть остаётся нераскрытой, и наркотики беспрепятственно попадают в пределы страны, представляя собой общественную опасность для разных слоёв населения. Высоко организованная преступность не даёт государству эффективно бороться с поступлением нелегальных веществ, а участие доли чиновников в преступных схемах лишь усугубляет ситуацию. Данные проблемы диктуют способы их решение: ужесточение контроля над таможенными органами, создание единой программы в рамках ЕАЭС по противодействию

незаконного перемещения наркотиков, усиление наказаний за коррупционные действия чиновников.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Масленникова Н. В. Практический опыт борьбы с таможенными правонарушениями. // В сборнике: Наука и образование в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 34 частях. 2013. С 85 - 86
2. Федеральная служба государственной статистики [Интернет - ресурс]. — Режим доступа: http: // www.gks.ru / dbscripts / cbsd / — Число преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков. — (Дата обращения: 07.04.2017).
3. Алейник И. Н. К вопросу об уголовной ответственности за незаконный оборот наркотических средств, психотропных веществ, их перекурсов или аналогов по законодательству зарубежных государств. // Актуальные проблемы российского права. 2015. №4. С. 175 - 179.
4. Гутиева И. Г. Транснациональная организованная преступность как угроза национальной безопасности. // Историческая и социально - образовательная мысль. 2016. №5 - 1. С. 93 - 95.
5. Степанова О. Г. К вопросу о способах совершения контрабанды наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов, растений либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества. 2011. №35. С.69 - 72.
6. Гасанов А. Г. О. Некоторые вопросы противодействия преступной деятельности должностных лиц таможенных органов, виновных в незаконном обороте наркотических средств. // Пробелы в российском законодательстве. Юридический журнал. 2012. №2. С. 155 - 158.

© А. В. Кравченко, А. С. Файнштейн, 2017

УДК 330

Ю.С. Крайнова, Т.А. Фисун
Ростовский государственный экономический университет(РИНХ)
г. Ростов - на – Дону, E - mail: yuliyakrainova@mail.ru
tanechkaa2506@yandex.ru

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ КОФЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2016 - 2017 ГГ.

Традиционно Россия считалась страной, где главным напитком был чай. Но в последние годы эта тенденция поменялась. В данной работе предлагается анализ потребления россиянами кофе и кофейных напитков за 2016 - 2017.

Продажи кофе в 2016 году выросли на 1,2 % в натуральном выражении, тогда как годом ранее демонстрировали падение на 0,5 % . Таковы данные ретейл - аудита компании Nielsen

за период с февраля 2016 года по январь 2017 года.[1] Причем больше начали потреблять кофе жители крупных городов, у которых и достаток больше, чем в провинциях.

Суждение о том, что потребители кофе - это люди в основном со средним достатком и выше, подтверждает сравнительный анализ цен на кофе за январь 2016 и январь 2017 гг., который представлен в таблице 1:

Средние потребительские цены (тарифы) на товары и услуги по городам, рубль, январь

	2016			2017		
	Кофе натуральный растворимый, кг	Кофе натуральный в зернах и молотый, кг	Кофе в организациях быстрого обслуживания, 200 г	Кофе натуральный растворимый, кг	Кофе натуральный в зернах и молотый, кг	Кофе в организациях быстрого обслуживания, 200 г
Тамбов	2424,79	855,2	42,76	2737,04	955,36	44,3
г.Москва	3045,91	1144,91	75,25	3285,11	1232,01	74,79
Архангельск	2520,18	1053,18	77,67	2432,29	969,96	75,25
г.Санкт-Петербург	2038,87	868,98	94,79	2359,4	974,38	95,38
Майкоп	2261,07	673,3	87,74	2513,32	651,8	86,92
Краснодар	1625,59	757,38	88,21	1863,58	882,29	88,53
Ростов-на-Дону	2677,4	1069,74	77,96	2809,28	1183,15	80,52

[2]

Однако разовое потребление кофе не так ощутимо для бюджета потребителя. И существует предположение, что большая часть бюджета человека приходится как раз на мелкие расходы, так как психологически тратить небольшие суммы гораздо легче, чем крупные. Это явление названо западными психологами - «эффектом капучино», и его проявление наглядно можно рассмотреть на примере с кофе: если ежедневно выпивать стакан кофе средней стоимостью, примерно, 130 рублей в день, то в месяц сумма будет равняться 3900, то есть 46800 рублей в год и 468000 рублей за 10 лет.

Аналитики компании 2ГИС решили сравнить обеспеченность городов - миллионников барами и кофейнями. Согласно выводам, баров оказалось почти в два раза больше: 4052 против 2440, а единственным исключением оказался город Ростов - на - Дону, где на 100 тысяч жителей приходится семь кофеен и столько же баров, а сам рынок представлен единичными объектами и сетевыми заведениями. [3]

Стоит отметить, что на сегодняшний день, в век развития Интернет - технологий, основным показателем посещаемости кофеен является не только их ежедневная выручка, но также количество отзывов, оставляемых на популярных сетевых ресурсах. Так, в порядке убывания по популярности можно составить следующий рейтинг подобных заведений: 1 – Starbucks; 2 - Costa Coffee; 3 – Шоколадница; 4 – Даблби.

Кто же является ярым поклонником этого бодрящего напитка? По официальным данным сайта Банк готовых бизнес планов средний доход человека, проживающего в большом городе, таком как Москва, Ростов - на - Дону, Краснодар и т.д., сегодня составляет примерно 50 тыс. рублей. Согласно оценкам специалистов, кофейни посещают клиенты в возрасте 20 – 40 лет, у которых достаток не ниже среднего (от 50 тыс. руб.). Наибольшее количество кофе потребляется ими по дороге на работу и в зависимости от дня недели аудитория посетителей кофеен различается: в будние дни – это деловые люди; в выходные дни – молодежь, студенты (лица моложе 20 лет).

Так, существенно сказывается на потреблении количества кофе профессия клиента. Согласно данным аналитического отдела компании РИА «РосБизнесКонсалтинг», обычно кофейни посещают офисные работники, специалисты в сфере продаж, бизнесмены,

[1] http: // www.nielsen.com / ru / ru / insights / news / 2017 / coffee - and - tea - retail - audit.html
[2] http: // www.gks.ru / dbscripts / cbsd / DBInet.cgi
[3] http: // rostov.dk.ru / news / po - kolichestvu - kofeen - i - barov - rostov - vyshel - na - pervoe - mesto - v - rossii - 236973420

молодые преподаватели. Нередко посетителями кофеен оказываются и студенты, но доход от клиентов данной категории является минимальным, а причина тому – низкий уровень доходов.

Нам стало интересно, почему же люди так сильно любят пить кофе? Для кого - то это настоящая зависимость, а кто - то спокойно переносит «недостаток» (или переизбыток) кофеина в организме, но при этом несколько раз в день с удовольствием и систематически употребляет любимый напиток. Группа европейских ученых смогли найти ответ на этот вопрос. В журнале Scientific Reports были опубликованы результаты исследования, благодаря которому было обнаружено, что любовь человека к кофе связана с наличием определенных генов. Исследование показало, что люди, у которых есть ген PDSS2, употребляют кофе меньше чем те, у кого этот ген отсутствует. Ученые объяснили, что после расщепление кофеин находится дольше в организме, а это означает, что полученный от чашки кофе эффект у людей с геном PDSS2 будет длиться дольше, чем у тех людей, в геноме которых отсутствует PDSS2.

Таким образом, в данной работе мы постарались рассмотреть не только причины, почему люди неустанно покупают кофе, но и привели статистику потребления этого напитка в нашей стране.

Список использованной литературы:

1. http: // www.gks.ru
2. http: // rostov.rbc.ru
3. http: // www.nielsen.com / ru / ru / solutions / measurement / retail.html
4. https: // business - planner.ru

© Ю.С. Крайнова, Т.А. Фисун, 2017

УДК 330

Кривдина Е.Н.
магистр факультета экономики и менеджмента ЮЗГУ
г.Курск, РФ
E - mail: ekrivdina@bk.ru

АНАЛИЗ БЮДЖЕТА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2014 - 2015 ГОДЫ

Аннотация. В статье рассмотрены основные задачи бюджетного процесса, проанализированы доходы и расходы Курской области за 2014 - 2015 годы.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, доходы бюджета, расходы бюджета, налоги.

Abstract. The article describes the main tasks of the budget process, analyzed the income and expenditure of the Kursk region for 2014 - 2015.

Key words: budget, budget process, budget revenues, budget expenditures, and taxes.

Бюджет представляет собой основной показатель, характеризующий экономическое состояние страны (субъекта). Бюджет является одним из основных финансовых документов области, определяющий многие параметры ее развития на предстоящий год и среднесрочную перспективу. Важную роль при составлении бюджета имеет прогноз социально - экономического развития области, по которому планируются параметры бюджета на три года.

Задачи бюджетного процесса:

1) выявление всех резервов (материально - финансовых);

2) определение доходов бюджетов по отдельным налоговым и другим платежам;

3) установление расходов по конкретным целям;

4) согласование бюджета с программой финансовой стабилизации;

5) сокращение бюджетного дефицита;

6) бюджетное регулирование в целях сбалансированности бюджетов разного уровня путем перераспределения источников доходов»;

7) контроль за финансовой деятельностью юридических лиц и доходами физических лиц [3, с. 10].

К основным показателям как государственного бюджета, так и областного бюджета относятся: доходы как поступления в бюджет, налоги и налоговые поступления, официальные трансферты [3, с. 10].

Соотношение доходов и расходов областного бюджета за 2014 - 2015 годы представлен на рисунке 1.

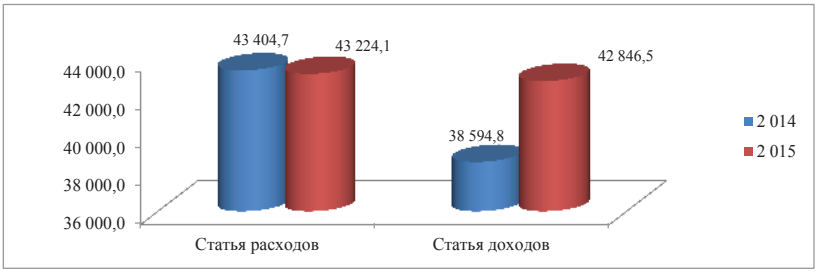


Рисунок 1 Соотношение доходов и расходов областного бюджета за 2014 - 2015 годы

По данным рисунка 1 видно, что не смотря на то, что наблюдается рост доходов бюджета с 38 594,8 млн. руб. в 2014 году до 42 846,5 млн. руб. в 2015 году, бюджет Курской области остается дефицитным, так как расходы превышают доходы.

В таблице 1 представлен анализ доходов Курской области за 2014 - 2015 годы по кодам видов доходов, подвидов доходов, классификации операций сектора государственного управления, относящихся к доходам бюджета.

Таблица 1– Анализ доходов Курской области за 2014 - 2015 годы по кодам видов доходов, подвидов доходов, классификации операций сектора государственного управления, относящихся к доходам бюджета

Статья доходов	2014 год		2015 год		Абсолютное отклонение 2015 / 2014 гг.	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Всего доходов	38594,8	100	42846,5	100	4251,7	11,0
Налоговые и неналоговые доходы	26901,8	69,7	30029,8	70,1	3128	11,6

Налог на прибыль, доходы	18604,5	48,2	20675,6	48,3	2071,1	11,1
Налог на прибыль организаций	10147,9	26,3	11760,9	27,4	1613	15,9
Налог на доходы физических лиц	8456,7	21,9	8914,7	20,8	458	5,4
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), произведенным на территории РФ	2131,4	5,5	2835,2	6,6	703,8	33,0
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	1270,1	3,3	1322,1	3,1	52	4,1
Налог на имущество организаций	2945	7,6	3003,1	7,0	58,1	2,0
Транспортный налог	768,4	2,0	875,9	2,0	107,5	14,0
Налог на добычу полезных ископаемых	328,1	0,9	384,9	0,9	56,8	17,3
Государственная пошлина	36,4	11,1	151,3	0,4	114,9	315,7

По данным таблицы 1 видно, что общая сумма доходов Курской области за 2015 год составила 42846,5 млн. руб., что на 4251,7 млн. руб. или 11,0 больше показателя прошлого года (38594,8 млн. рублей).

Наибольшую доходную часть областного бюджета составляют налоговые поступления, так за 2015 год наибольшие суммы поступлений проходятся на:

- налог на прибыль организаций 11760,9 млн. руб., что составляет 27,4 % от общей суммы доходов;

- налог на доходы физических лиц 8914,7 млн. руб., что составляет 20,8 % от общей суммы доходов;

- налог на имущество организаций – 3003,1 млн. руб., что составляет 7,0 % от общей суммы доходов [2].

В таблице 2 представлен анализ расходов Курской области за 2014 - 2015 годы по разделам и подразделам классификации расходов бюджетов.

Таблица 2– Анализ расходов Курской области за 2014 - 2015 годы по разделам и подразделам классификации расходов бюджетов.

Статья расходов	2014 год		2015 год		Абсолютное отклонение 2015 / 2014 гг.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Общегосударственные вопросы	1 634,4	3,8	1 469,1	3,4	- 165,3	89,9

Национальная оборона	24,5	0,1	24,8	0,1	0,3	101,2
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	559,3	1,3	560,3	1,3	1,0	100,2
Национальная экономика	10 531,5	24,3	10 740,9	24,8	209,4	102,0
ЖКХ	1 155,9	2,7	854,4	2,0	- 301,5	73,9
Охрана окружающей среды	41,9	0,1	37,9	0,1	- 4,0	90,5
Образование	12 056,3	27,8	11 957,7	27,7	- 98,6	99,2
Культура, кинематография	616,3	1,4	435,9	1,0	- 180,4	70,7
Здравоохранение	6 940,7	16,0	6 462,6	15,0	- 478,1	93,1
Социальная политика	8 051,8	18,6	9 124,5	21,1	1 072,7	113,3
Физическая культура и спорт	450,4	1,0	327,4	0,8	- 123,0	72,7
Средства массовой информации	108,8	0,3	93,8	0,2	- 15,0	86,2
Обслуживание государственного и муниципального долга	146,1	0,3	222,5	0,5	76,4	152,3
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам Российской Федерации и муниципальным образованиям	1 086,8	2,5	911,5	2,1	- 175,3	83,9
ВСЕГО	43 404,7	100,0	43 224,1	100,0	- 180,6	99,6

* Прогноз социально - экономического развития Курской области на 2017 - 2019 годы / СПС «КонсультантПлюс».

Кассовое исполнение по разделам классификации расходов бюджетов за 2015 год составило:

- общегосударственные вопросы –1 469,1 млн. руб. (3,4 % общей суммы расходов), что на 165,3 млн. руб. меньше показателя 2014 года 1 634,4 млн. руб. (3,8 % общей суммы расходов).

- национальная оборона – 24,8 млн. руб.(0,1 % общей суммы расходов), что на 300 тыс. руб. больше по сравнению с прошлым периодом 24,5 млн. руб. (0,1 % общей суммы расходов);

- национальная безопасность и правоохранительная деятельность –560,3 млн. руб.(1,3 % общей суммы расходов), что на 1 млн. руб. больше, чем за 2014 год 559,3 млн. руб. (1,3 % общей суммы расходов);

- национальная экономика –10 740,9 млн. руб. (24,8 % общей суммы расходов), что на 209,4 млн. руб. больше, чем за 2014 год (10 531,5 млн. руб. (24,3 % общей суммы расходов);

- жилищно - коммунальное хозяйство – 854,4 млн. руб.(2,0 % общей суммы расходов), что на 301,5 млн. руб. меньше, чем за аналогичный период прошлого года 1 155,9 млн. руб. (2,7 % ; общей суммы расходов);

- охрана окружающей среды – 37,9 млн. руб. (0,1 % общей суммы расходов), что на 4,0 млн. руб. меньше, за в 2014 году –41,9 млн. руб. (0,1 % общей суммы расходов);

- образование –11 957,7 млн. руб. (27,7 % общей суммы расходов), что на 98,6 млн. руб. меньше аналогичного периода прошлого года 12 056,3 млн. руб. (27,8 % общей суммы расходов);

- культура, кинематография – 435,9 млн. руб., что на - 180,4 млн. руб. меньше, чем в 2014 году (616,3 млн. руб.).

Доля данной статьи расходов в общей сумме расходов составляет 1,0 - 1,4 % .

- здравоохранение – 6 462,6 млн. руб., что на 478,1 млн. руб. меньше аналогичного периода прошлого года (6 940,7 млн. руб.). Данная статья расходов составляет 15 - 16 % общей суммы расходов.

- социальная политика – 9 124,5 млн. руб., что на 1 072,7 млн. руб. больше, чем в 2014 году (8 051,8 млн. руб.). Данная статья расходов составляет 18,6 - 21,1 % общей суммы расходов [2].

- физическая культура и спорт – 327,4 млн. руб., что на - 123,0 млн. руб. меньше аналогичного периода прошлого года (450,4 млн. руб.). Данная статья расходов составляет 0,8 - 1 % общей суммы расходов.

- средства массовой информации – 93,8 млн. руб., что на - 15,0 млн. руб. меньше по сравнению с 2014 годом (108,8 млн. руб.). Данная статья расходов составляет 0,2 - 0,3 % общей суммы расходов.

- обслуживание государственного и муниципального долга – 222,5 млн. руб., что на 76,4 млн. руб. больше, чем в 2014 году (146,1 млн. рублей). Данная статья расходов составляет 0,3 - 0,5 % общей суммы расходов.

- межбюджетные трансферты бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований общего характера – 911,5 млн. руб., что на - 175,3 млн. руб. меньше аналогичного периода прошлого года (1 086,8 млн. руб.). Данная статья расходов составляет 2,1 - 2,5 % общей суммы расходов [2].

Таким образом, подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что несмотря на значительное увеличение суммы доходов в 2015 году, бюджет Курской области продолжает оставаться дефицитным. Основную часть доходов областного бюджета составляют налоговые поступления. Значительная же часть расходов бюджета области приходится на следующие статьи расходов: образование (27,7 %), национальная экономика (24,8 %),социальная политика (21,1 %).

Список использованных источников

1. «О бюджетном процессе в Курской области»: закон Курской области от 18 июня 2003 г. №33 - ЗКО [ред. от 27.04.2016 г.] / СПС «КонсультантПлюс».

2. Прогноз социально - экономического развития Курской области на 2017 - 2019 годы / СПС «КонсультантПлюс».

3. Багров М. В., Надеин Н. В. Бюджет муниципального образования: понятие и функции, анализ структуры и особенности бюджетного процесса / М. В. Багров, Н. В. Надеин // Основы экономики, управления и права. - 2013. - №6(12). - С. 8 - 13.

© Е.Н. Кривдина, 2017

УДК 332.1

Кривенко О.С.
Студент гр. МАУ - 412
Сибирский государственный университет путей сообщения
Г. Новосибирск, Российская Федерация
(научный руководитель: к.э.н, доцент Пак М.В.)
e - mail: pmv _ 1gob@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФРАНЧАЙЗИНГА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Интерес к франчайзингу обусловлен взаимовыгодным сотрудничеством между субъектами этих отношений: улучшается система распределения продукции, повышаются конкурентные преимущества, а также расширяется географический рынок потенциальных потребителей.

Истоки франчайзинга относят еще к Средневековью, однако широкое распространение он получил в результате деятельности таких американских гигантов, как «Дженерал Моторс» и «Зингер» на рубеже XIX - XX вв. В России такая практика ведения бизнеса появилась только в 1990 - ых гг., поэтому развитие франчайзинга в нашей стране имеет ряд особенностей.

Во - первых, интерес к франчайзингу в нашей стране во многом связывают с наличием большого количества барьеров при открытии нового бизнеса. Также, по мнению представителей Российской ассоциации франчайзинга, использование франшиз означает меньшую степень предпринимательского риска, что актуально в условиях экономического кризиса.

Во - вторых, несмотря на рост числа франшиз, отсутствует официальная общероссийская статистика по франшизным системам, что объясняется пробелами в законодательстве РФ. О количестве франшиз можно судить только по информации, предоставленной различными порталами. Так профессиональный интернет - ресурс информационный портал Franshiza.ru приводит следующие данные: 1515 действующих франшиз в России; рост, по сравнению с предыдущим годом, составляет 8 % . Также несовершенство правовой базы сказывается на степени защищенности субъектов франчайзинга. Нередки ситуации, когда нарушаются права франчайзера в области интеллектуальной собственности, или наоборот франчайзи выдвигаются невыполнимые требования по ведению бизнеса.

Особенностью российского франчайзинга является его неравномерное распределение. Франшизы приобретают преимущественно в крупных городах, таких как Москва, Санкт - Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород и т.п., что связано с уровнем развития бизнеса на этих территориях. Однако заметна примечательная тенденция: если раньше франчайзеры (правообладатели) появлялись только в столичных экономических центрах, то сейчас бренды зарождаются и в российских регионах. Так, Новосибирск можно считать одним из современных центров распространения франшиз, например, электронные картографические справочники «2GIS» имеют 79 франчайзинговых точек, а служба доставки «СДЭК» 323 точки. Стоит отметить, что благодаря системе франчайзинга эти бренды вышли далеко за пределы России и постепенно становятся узнаваемыми во всем мире, а также вошли в список 25 выгодных франшиз России – 2016, по версии Forbes.

Еще одну особенность франшиз в России можно выявить, проанализировав их структуру. Так, по данным Российской ассоциации франчайзинга, более половины – 57 % занимают франшизы в области торговли; 25 % и 16 % в сфере услуг и общественном питании соответственно. Наименьший интерес франшизы вызывают в производственной отрасли, что обусловлено необходимостью крупных финансовых вложений, к чему франчайзи не готовы: по оценкам компании EMTG, подавляющее большинство российских предпринимателей готовы инвестировать до 150 тысяч долларов (около 10 миллионов рублей) [1].

Подводя итоги, можно сказать, что франчайзинг в современных условиях кризиса является перспективным направлением по ведению бизнеса, однако его будущее в нашей стране зависит от ряда факторов.

Необходимо на законодательном уровне закрепить термин «франчайзинг», поскольку сегодня в Гражданском кодексе РФ подобные отношения регулируются «договором коммерческой концессии», что расходится с мировой практикой. Важно и стимулирование предпринимательства: развитие банковского сектора и кредитования, предоставление субсидий, внедрение государственных программ по продвижению национального бренда. Одним из главных факторов является информационная составляющая: субъекты деловых отношений нуждаются в информировании как по поводу системы франчайзинга, так и в повышении грамотности в области ведения любого бизнеса. Немаловажным фактором развития отечественных франшиз выступают антироссийские санкции, влияющие на распространения франчайзинговых точек.

Таким образом, на сегодняшний день в России сложились все предпосылки для успешного осуществления бизнеса по франчайзинговой модели, за исключением решаемых проблем в области государственного регулирования и информирования бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Савенкова И. В., Коваленко С. Н., Бутенко Л. Н., Цыгулева А. А. Развитие рынка франчайзинга в России в современных условиях [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт - Петербург, декабрь 2016 г.). — СПб.: Свое издательство, 2016. — С. 6 - 9.

© О.С. Кривенко, 2017

УДК 338.32

Курбанов Тохирджон Хакимович д.э.н., профессор,
профессор кафедры финансов и кредита
Российский Государственный Социальный Университет(РГСУ) г. Москва
рассматриваются вопросы модернизации экономической системы перехода
к научно - технологической, инновационной экономике,
на основе развития региональных кластеров, этапов процесса реформ,
методы оценки эффективности инноваций, науки, понятие инновационный проект.
Development of innovative models in the information society:
Kurbanov T.H. regional aspect
Doctor of Economics, Professor of Economics RSSU Moskow
deals with the modernization of the economic transition to an innovation economy system
through the development of regional clusters, stages of the reform process,
methods for evaluating the effectiveness of innovation, science,
the concept of an innovative project.

РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ СТРАНЫ НА БАЗЕ МАЛЫХ НАУКОЕМКИХ СТРУКТУР И СОВРЕМЕННОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКЕ

По данным Росстата, на начало 2012 года в России было зафиксировано 238,1 тыс. малых предприятий без учета микробизнеса. Большая часть из них - 68,6 тысяч работает в торговле, 49 тысяч это операции с недвижимостью. К сожалению незначителен удельный вес малых наукоемких, инновационных предприятий. Научно - технологические процессы в экономике давно обратили пристальное внимание. Привлекательность их заключается в том, что они позволяют, не только более выгодно и рационально удовлетворять существующий спрос на рынке, но и активно влиять на его формирование. Наука и инновации являются мощным рычагом, способствующим разрешению возникающих противоречий и кризисов. В последнее время на макроуровне в программах по государственной поддержке и развитию инновационного предпринимательства предусматривается создание инфраструктуры поддержки малых наукоемких, инновационных предприятий. На региональном уровне этим проблемам уделяется меньше внимания. С нашей точки зрения необходимо разработать типовую стратегию планирования развития субъектов федерации на основе малого инновационного предпринимательства. В законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года №209 - ФЗ предусматривается в статье 22 поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства. В частности оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в сфере инноваций и промышленного производства органами государственной власти и органами местного самоуправления может осуществляться в виде: создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки; содействия патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений; создания условий заключения договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства; создания акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов.

Правительство РФ начиная с 2010 годов утвердило правила предоставления субсидий на господдержку развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих проекты по созданию высокотехнологичного производства. Министерству финансов РФ поручено обеспечить направление в 2010 - 2012 годах ассигнований федерального бюджета в объеме 19 миллиардов рублей. В 2010 году выделено 6 миллиардов рублей, в 2011 - 6 миллиардов и в 2012 - 7 миллиардов рублей. Также Минфину поручено предусматривать в 2013 - 2017 годах по согласованию с Министерством образования и науки РФ бюджетные ассигнования на сопровождение комплексных проектов по созданию высокотехнологичного производства и контроль результатов реализации. Субсидии предоставляются на конкурсной основе.

Венчурное инвестирование является необходимым для развития отечественного высокотехнологичного предпринимательства. Региональная поддержка должна быть сфокусирована как раз на таких предприятиях и фирмах, поскольку они обладают значительным инновационным потенциалом и имеют реальные возможности наращивания объемов экспорта, импортозамещения продукции машиностроения и высоких технологий.

Мировой опыт известен следующими тремя моделями научных центров способствующих научно - технической революции, ускорению прогресса, созданию инноваций: американской, японской, смешанной.

Российский опыт должен включать прежде всего опыт отечественной передовой науки с дополнением и использованием всех лучших рыночных методов финансирования региональной науки и коммерциализации инноваций.

В Российской Федерации, для создания современной социально - экономической системы перехода от воспроизводственного типа развития к инновационному, ориентированному на нововведения, необходимо создать свою модель регионального инновационного развития, учитывающую специфические особенности российских регионов.

С нашей точки зрения эта модель(концепция, стратегия) должна включать необходимость построения базиса региона(субъекта федерации) для инновационной экономики, инновационного развития.

Прежде всего, важно в ней необходимо предусмотреть следующие этапы: формируется нормативно - правовая база, проводится реструктуризация региональной науки и научно - технического потенциала, создаются условия для подготовки научно - инженерных кадров, открываются научно - внедренческие зоны и бизнес инкубаторы. При этом финансово - хозяйственный механизм перестраивается на стимулирование и поощрение ускорения научно - технического прогресса, льготное налогообложение, ускорения норм амортизации, благоприятной валютной политики, развития фондового рынка, решения проблем импортозамещения, создание отраслей трудоемкого производства с акцентом на использование заимствованных передовых зарубежных технологий в АПК, легкой промышленности, пищевой промышленности.

Все это должно гармонично сочетаться с постепенным переходом от трудоемких отраслей к фондоемким с преобладанием производства средств производства, среднего и тяжелого машиностроения, создания наукоемких производств. В конечном результате это предполагает трансформацию региона как имитатора в инноватора, экспортирующего в

основной массе передовые технологии, ноу - хау, научные открытия, изобретения, коммерциализованные идеи.

Современная кластерная политика рассматривается в качестве одного из ключевых инструментов регионального научно - технологического развития. В методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах РФ [1 с.3] отмечается, что основные направления содействия развитию кластеров, обеспечение формирования благоприятных условий их развития предполагает стимулирование инноваций, развитие кооперации внутри кластера в области НИОКР и развитие механизмов коммерциализации технологий.

Основными приоритетами кластерной политики в области развития науки и инноваций является:

- содействие проведению совместных научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ предприятиями кластера, институтами и университетами, содействие разработке программ долгосрочных партнерских исследований, кооперации предприятий при финансировании и реализации НИОКР, в т.ч. - в рамках формирования инновационных консорциумов;

- содействие созданию новых инновационных предприятий, включая предоставление консультационной помощи при создании новых инновационных предприятий, содействие в привлечении финансирования, в том числе со стороны индивидуальных инвесторов и венчурных фондов,

- развитие и обеспечение высокого качества услуг объектов инновационной инфраструктуры, в том числе - бизнес - инкубаторов и технопарков, центров трансфера технологий, центров развития дизайна.

Инновационные процессы в экономике давно обратили на себя внимание. Инновации являются мощным рычагом, способствующим разрешению возникающих противоречий и кризисов. Становится очевидным, что только от рациональной инновационной политики государства зависит качество структурных преобразований экономики, способных обеспечить динамичный экономический рост и конкурентоспособность страны на мировых рынках. [2 с.25].

На современном этапе развития особую значимость приобретает процесс формирования, разработки: экономического механизма, алгоритмов направленных на стимулирование и эффективное обоснование, управление приоритетных направлений развития региональных отраслевых и межотраслевых кластеров. Также вопросы взаимосвязи кластерных проектов и стратегий регионального развития, политика региона и ее модернизация в аспекте формирования стратегий импортозамещения, в ответ на современные вызовы политической и экономической ситуации в стране.

В последнее время на макроуровне, в программах по государственной поддержке и развитию инновационного предпринимательства предусматривается создание в регионах инфраструктуры поддержки инновационных компаний.

С нашей точки зрения необходимо пойти дальше, глубже - разработать концепцию (не исключаем принятие национального проекта) стратегического развития инновационной системы импортозамещения высоких технологий и инновационного предпринимательства Российской Федерации. Для создания современной социально - экономической системы перехода от воспроизводственного типа развития к инновационному, ориентированному на

нововведения, необходимо создать свою модель инновационного развития, учитывающую специфические особенности российской экономики и науки на данный момент, политическую ситуацию и вызовы в ответ на санкции запада.

Учитывая современные тенденции в модели инновационного развития важно предусмотреть с учетом санкций по отношению к России – этап импортозамещения. С нашей точки зрения этот этап должен включать необходимость построения базиса для долгосрочной стратегии построения инновационной экономики, инновационного развития.

В связи с этим приоритетом на текущем этом этапе(2014 - 2018 гг.) важно сформируется адекватную нормативно - правовую базу, провести реструктуризацию науки и научно - технического потенциала, определить направления, отрасли, регионы обеспечения импортозамещения, создають условия для подготовки научно - инженерных кадров, открыть научно - внедренческие зоны и бизнес инкубаторы способствующие стратегии импортозамещения.

Этап импортозамещения предполагает постепенный переход в этап прохождения пути имитатора передовых технологий и инноваций(2019 - 2025 гг.). На этом этапе финансово - хозяйственный механизм перестраивается на стимулирование и поощрение ускорения научно - технического прогресса, льготное налогообложение, прогрессивных норм амортизации, благоприятной валютной политики, развития фондового рынка, завершения решения основных проблем импортозамещения, создание отраслей преимущественно трудоемкого производства с акцентом на использование заимствованных передовых зарубежных технологий в АПК, легкой промышленности, пищевой промышленности.

В модели содействия развития кластерной политики важно учесть, что Россия имеет феноменальную, уникальную научную базу, научно - технический потенциал. Вспомним о тех многочисленных наукоградах, академ городках по всей стране, которые уже созданы в условиях бывшего СССР, но не востребованы и не задействованы в настоящее время. В качестве примера могут быть наукограды Протвино, Дубна, Оболенск, Троицк, Пущино, Реутов и др.. Для них первоочередной задачей является использование уже имеющейся инфраструктуры с высоким научно - техническим потенциалом и современного эффективного механизма венчурного финансирования затрат.

При этом необходимо учитывать особенности измерения затрат и результатов в кластерной политике. Исследование особенностей зависимости между затратами и результатами в венчурном финансировании и прикладной науке рассмотрено в статье [3 с.115]. Интенсивный путь развития прикладной науки не может быть объяснен и измерен с помощью категорий и показателей самой науки, поскольку сама научная деятельность служит важнейшим средством интенсификации общественного производства, опережающего роста его результатов по отношению к затратам (включая затраты на развитие самой науки). Он включает во - первых наличие новации (новой идеи), а во - вторых достижение положительного экономического результата за счет минимизации себестоимости производимой продукции от коммерциализации инновации.

Это очень сложный финансовый процесс, при котором принятие решения о вложении финансовых средств в инновации заметно усложняется. Финансовый менеджер, прежде чем принять решение должен провести настолько сложные расчеты в условиях повышения значения фактора неопределенности и риска, с тем чтобы гарантировать в будущем спрос на инновацию и ее коммерческое использование и применение [4; 5;].

Список используемой литературы

1.Методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах РФ утверждены Министерством экономического развития Российской Федерации 26.12.2008 г. № 20636 - АК / Д19.

2.Стратегия – 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально - экономической стратегии России на период до 2020 года. Кн. 1 / Под науч. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьминова. – М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2013. – 430 с.

3.Курбанов Т.Х. Основные направления и тенденции управления инновационной экономикой развития страны. Ученые записки РГСУ, №11 2013г., стр.112 - 130.

4.Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА - М, 2011. - 1028с.

5.Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. Второе издание, исправленное. М.: КУРС, Инфра - М, 2014. - 368 с.

© Курбанов Т.Х., 2017

УДК 338

Курбанов Т.Х.
д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов и кредита РГСУ г. Москва

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКЕ

Российская кластерная политика рассматривается в качестве одного из ключевых инструментов развития. В методических рекомендациях по реализации кластерной политики РФ [1 с.3] отмечается, что основные направления содействия развитию кластеров, обеспечение формирования благоприятных условий их развития предполагает стимулирование инноваций, развитие кооперации внутри кластера в области НИОКР и развитие механизмов коммерциализации технологий.

Основными приоритетами кластерной политики в области развития инноваций является:

- содействие проведению совместных научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ предприятиями кластера, институтами и университетами, содействие разработке программ долгосрочных партнерских исследований, кооперации предприятий при финансировании и реализации НИОКР, в т.ч. - в рамках формирования инновационных консорциумов;

- содействие созданию новых инновационных предприятий, включая предоставление консультационной помощи при создании новых инновационных предприятий, содействие в привлечении финансирования, в том числе со стороны индивидуальных инвесторов и венчурных фондов,

- развитие и обеспечение высокого качества услуг объектов инновационной инфраструктуры, в том числе - бизнес - инкубаторов и технопарков, центров трансфера технологий, центров развития дизайна.

Научная деятельность, инновационные процессы в экономике давно обратили на себя внимание. Наука являются мощным рычагом, способствующим разрешению возникающих противоречий и кризисов. Становится очевидным, что только от рациональной инновационной политики государства зависит качество структурных преобразований экономики, способных обеспечить динамичный экономический рост и конкурентоспособность страны на мировых рынках. [2 с.25].

На современном этапе развития особую значимость приобретает процесс формирования, разработки: экономического механизма, алгоритмов направленных на стимулирование и эффективное обоснование, управление приоритетных направлений развития региональных отраслевых и межотраслевых кластеров. Также вопросы взаимосвязи кластерных проектов и стратегий регионального развития, политика региона и ее модернизация в аспекте формирования стратегий замещения импорта в ответ на современные вызовы политической и экономической ситуации в стране.

В последнее время на макроуровне, в программах по государственной поддержке и развитию инновационного предпринимательства предусматривается создание в регионах инфраструктуры поддержки инновационных компаний.

С нашей точки зрения необходимо пойти дальше, глубже - разработать концепцию (не исключаем принятие национального проекта) стратегического развития инновационной системы замещения импорта научных разработок, высоких технологий и инновационного предпринимательства Российской Федерации. В целях создания современной социально - экономической системы перехода от воспроизводственного типа развития к инновационному, ориентированному на нововведения, важно создать свою модель инновационного развития. Данная модель должна учитывать специфические особенности российской экономики и инструменты управления научной деятельности, политическую ситуацию и вызовы в ответ на санкции запада.

Учитывая современные тенденции в модели инновационного развития важно предусмотреть с учетом санкций по отношению к России – этап замещения импорта. С нашей точки зрения этот этап должен включать необходимость построения базиса для долгосрочной стратегии построения инновационной экономики, инновационного развития.

В связи с этим приоритетом на текущем этапе важно сформировать адекватную нормативно - правовую базу, провести реструктуризацию науки и научно - технического потенциала, определить направления, отрасли, регионы обеспечения замещения импорта, создать условия для подготовки научно - инженерных кадров, открыть научно - внедренческие зоны и бизнес инкубаторы способствующие стратегии замещению импорта.

Замещение импорта(как этап) предполагает постепенный переход в этап прохождения пути имитатора передовых технологий и инноваций. На этом этапе инструментами финансово - хозяйственного механизма в перестройке являются стимулы и поощрение ускорения научно - технического прогресса, льготное налогообложение, прогрессивные нормы амортизации, благоприятная валютная политика, развитие фондового рынка, завершение и решение основных проблем замещения импорта и создание отраслей преимущественно трудоемкого производства с акцентом на использование заимствованных передовых зарубежных технологий в АПК, легкой промышленности, пищевой промышленности.

В модели содействия развития кластерной политики важно учесть, что Россия имеет феноменальную, уникальную научную базу, научно - технический потенциал. Вспомним о тех многочисленных наукоградах, академических городках по всей стране, которые уже созданы в условиях бывшего СССР, но не востребованы и не задействованы в настоящее время. В качестве примера могут быть наукограды: Протвино, Дубна, Оболенск, Троицк, Пущино, Реутов и др.. Для них первоочередной задачей является использование уже имеющейся инфраструктуры с высоким научно - техническим потенциалом и современного эффективного механизма венчурного финансирования затрат.

При этом необходимо учитывать особенности измерения затрат и результатов в кластерной политике [3 с.115].

Это очень сложный финансовый процесс, при котором принятие решения о вложении финансовых средств в инновации заметно усложняется. Финансовый менеджер, прежде чем принять решение должен провести настолько сложные расчеты в условиях повышения значения фактора неопределенности и риска, с тем чтобы гарантировать в будущем спрос на инновацию и ее коммерческое использование и применение [4; 5;].

Список используемой литературы

1.Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ утверждены Министерством экономического развития Российской Федерации 26.12.2008 г. № 20636 - АК / Д19.

2.Стратегия – 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально - экономической стратегии России на период до 2020 года. Кн. 1 / Под науч. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьминова. – М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2013. – 430 с.

3.Курбанов Т.Х. Основные направления и тенденции управления инновационной экономикой развития страны. Ученые записки РГСУ, №11 2013г., стр.112 - 130.

4.Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА - М, 2011. - 1028с.

5.Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. Второе издание, исправленное. М.: КУРС, Инфра - М, 2014. - 368 с.

© Курбанов Т.Х., 2017

УДК 338

Курбанов Т.Х.
д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов и кредита РГСУ
г. Москва, Курбанов Д.Т. аспирант РГСУ

СТАТИСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ НАУКИ, НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НАУЧНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Статистические органы многих стран СНГ, в частности государственные комитеты России допускают совершенно неодинаковые подходы при включении отраслей экономики

в сферу материального и нематериального производства, что затрудняет оценку фактического вклада сферы производства и отдельно сферы услуг в социально - экономическое развитие страны, в формирование ВВП и ВНП за определенный период времени. За рубежом также используется другая методология при разграничении сфер экономической деятельности: а) производство товаров; б) оказание услуг, что также осложняет условия сопоставимости экономических показателей между странами мира. Исходя из этих соображений, на наш взгляд, к основным отраслям экономической деятельности, (т.е. в сфере услуг) оказывающим потребителям разные услуги необходимо отнести в том числе науку и научное обслуживание не поверхностно(фрагментарно), а более детально. В зависимости от того в чем именно проявляются услуги, эту сферу условно подразделяют на два подсектора. Первый это производство материальных услуг (транспорт, торговля, жилищно - бытовое обслуживание и прочее). Второй это производство нематериальных услуг: управление, деятельность армии и органов безопасности, образование, здравоохранение, наука, искусство, социальное обслуживание, аудит, кредитование, страхование и т.п.. В частности, чтобы подчеркнуть огромное значение в эпоху ускорения научно - технического прогресса, важности и широкого распространения знаний, науку и образование стали выделять в особый четвертичный сектор. Отдельный от третичного (прочие услуги). В литературе можно также встретить деление сферы услуг на три сектора. Третичный – инфраструктурный (транспорт, связь, передача электричества и тепла). Четвертичный – распределительно - обменный (торговля, страхование, финансы). Пятиричный – социально - управленческий (управление, наука, образование, здравоохранение, искусство). В современном мире разработка и внедрение научно - технического прогресса и инновационных технологий в сферах производства и обращения, новых методов организации и управления предприятиями стали ключевыми факторами рыночной конкуренции, мощным средством повышения эффективности деятельности и улучшения качества товаров и оказания услуг [1 с.101]. Поэтому считаем целесообразным выделения услуги наука и научное обслуживание дифференцированно. В статистических сборниках [2 с.320 ; 3 с.112] несмотря на значительное количество таблиц и показателей, они не охватывают все проблемы, аспекты, ракурсы статистической аналитики науки фундаментальной, прикладной науки, отраслевой науки, государственной науки, науки коммерческой более детально. Это необходимо для уточнения вклада, анализа, оценки деятельности той или иной разновидности науки, научного исследования, научного коллектива, научной организации в социально - экономическое развитие страны, в формировании ВВП и ВНП страны, региона, созданного продукта организации за определенный период времени. Рынок услуг абсолютно не похож на другие рынки. Этому есть несколько объяснений. Во - первых, сама услуга не существует до момента ее предоставления. Поэтому оценить услугу, а тем более дать ей какую - либо оценку до ее получения - невозможно. Сравнению здесь могут только подлежать ожидаемые и полученные выгоды. Во - вторых, услугам свойственна высокая степень неопределенности, что ставит клиента в невыгодное положение, а продавцам затрудняет продвижение услуг на рынок. Выше отмеченное полностью относится к науке с ее неопределенностью, непредсказуемостью, сложностью оценки и т.д.

Но здесь необходимо выделить особенность науки как услуги. Это прежде всего качественно другой вид(высокий) услуг, основанный на самом сложном

высокоинтеллектуальном труде. Ученый, работающий в сфере науки как элементе сферы услуг, должен обладать самыми высокими и сложными знаниями, полученными в самых престижных учебных заведениях. Поэтому не случайно труд ученного дифференцируется по научным степеням, научным званиям. В сфере науки обращаются огромные денежные потоки, и как правило самые дорогостоящие мега проекты. Например, по данным последних лет, экспорт научного оборудования из США составил 31,1 млрд. долл. США, то есть половину мирового (еще 30 % - доля ЕС и Японии). Таким образом, международный рынок научного оборудования превышает 60 млрд долларов. Следует иметь в виду, что здесь речь идет о поставках на внешний рынок. Внутренний рынок научного оборудования США наверняка не меньше, если исходить из затрат примерно 350 млрд долл. в год на исследования и разработки. Похожая пропорция и в странах ЕС и Японии. Чтобы оценить масштабы рынка научного оборудования, сравним его с экспортом вооружений. Известно, что мировая торговля научным оборудованием как минимум более чем в полтора раза превосходит рынок вооружений. Одновременно отдача от этих проектов также самая высокая. Следующее сравнение. Особенностью экспорта и импорта услуг является то, что результаты их предоставления, даже материальные, не пересекают таможенную границу страны, поэтому при мировой торговле услугами отсутствуют таможенные пошлины. Экспорт и импорт услуг осуществляются путем открытия филиалов предприятий - исполнителей услуг в других странах. Аналогичная ситуация в сфере науке. В целях улучшения управления науки, нами рассмотрена с методологических позиций научная классификация отраслей или укрупненных по содержанию видов услуг. В таком рассмотрении обоснованно, что отсутствует четкая и полная научная классификация отраслей или укрупненных по содержанию видов услуг. Как отмечалось статорганы постсоветских республик, например, Росстат РФ допускают совершенно неодинаковые подходы при включении отраслей экономики в сферу материального и нематериального производство, что затрудняет оценку фактического вклада сферы производства и отдельно сферы услуг в социально - экономическое развитие страны, в формирование и рост ВВП страны за определенный период времени. Исходя из роли и значения важности науки, рекомендуется включения ее в систему услуг - науки как важной производственной деятельности. Поэтому предлагается целесообразным выделения услуги наука и научное обслуживание дифференцированно: наука фундаментальная, прикладная наука, отраслевая наука, государственная наука, наука коммерческая, наука госкорпораций, наука малых наукоемких, инновационных предприятий более детально, в том числе в разрезе федерального уровня, регионального, муниципального. Это обосновывается необходимостью уточнения вклада на основе анализа, оценки деятельности науки на федеральном уровне, на региональном уровне, на муниципальном уровне. В той или иной разновидности науки, научного исследования, научного коллектива, научной организации в социально - экономическое развитие страны, в формирование и рост ВВП страны, региона, муниципалитета, созданного научного продукта организации за определенный период времени. Также предлагается выделить особенность науки как услуги. Наука - это прежде всего качественно другой вид (качественно высокий уровень) услуг, основанный на самом сложном высокоинтеллектуальном труде. Поэтому не случайно труд ученного дифференцируется по научным степеням, научным званиям и т.д..

Список используемой литературы

1. Алабугин А.А. Совершенствование методологии управления развитием предприятий сферы услуг // Вестник Южно - Уральского государственного университета. –Серия: Экономика и менеджмент. – № 41 (258). – 2011. – С. 99–105.
2. Индикаторы науки: 2015; статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. Исслед. Ун - т «Высшая школа экономики», - М.: НИУ ВШЭ, 2015. - 320 с.
3. Наука, технологии и инновации России: крат. Стат. Сб. / гл. ред. Л.Э. Миндели - М.: ИПРАН РАН, 2007 - 2016 / И.В.Зиновьева, С.Н.Иноземцева, Л.И.Миндели и др. – 2016 - 112 с.

© Курбанов Т.Х., 2017

УДК 657

Лебединская Софья Сергеевна –
магистрант ФГБОУВО «КГМТУ»,
руководитель –
Князева Татьяна Геннадьевна –
ст.преподаватель, кафедра «бухгалтерского учета, анализа и аудита».

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования, с учетом существующих организационно - правовых форм организации предпринимательской деятельности, вопросы организации бухгалтерского контроля являются актуальными. При этом действенность контроля повышается благодаря сочетанию различных форм, способов и приемов контроля. Наиболее целесообразным методом бухгалтерского контроля для предприятий торговли является проведение внутреннего контроля дебиторской задолженности.

Ключевые слова. Дебиторская задолженность, внутренний контроль, торговые предприятия, бухгалтерский учет, внутренний аудит, инвентаризация.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследовались проблемы определения, учета и внутреннего контроля дебиторской задолженности в трудах отечественных и зарубежных ученых, среди них: М.В. Вахрушина, В.Б. Ивашкевич, Т.П. Карпова, Н.П. Кондраков, М.В. Мельник, С.А. Николаева, В.Ф. Палий, Л.В. Попова, Я.В. Соколов, В.Я. Соколов, В.И. Ткач, А.Д. Шеремет, Л.З. Шнейдман, Л. Бернстайн, Р. Брейли, Д. Колдуэлл, Д. Нортон, Ж. Ришар и др. Вместе с тем, изучение научных трудов и практика хозяйственной деятельности свидетельствуют о том, что некоторые из теоретических положений относительно трактовки расчетов, задолженности и обязательств являются дискуссионными, а ряд важных аспектов их организации, оценки, методики учета и внутреннего контроля требуют совершенствования. Актуальность указанных проблем, их

практическое значение и недостаточная теоретическая и методическая обработка обусловили выбор темы, цели, задач и основных направлений исследования.

Цель и задачи. Целью исследования является определение методики проведения внутреннего контроля дебиторской задолженности и существенных аспектов его организации на отечественных торговых предприятиях. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- исследовать организационные аспекты внутреннего контроля на торговых предприятиях;
- определить организационно - методические аспекты внутреннего контроля дебиторской задолженности на предприятиях торговли в современных условиях хозяйствования;
- сделать собственные рекомендации относительно методики проведения внутреннего контроля задолженности торговых предприятий.

Изложение основного материала исследования. В современных условиях расчеты с контрагентами представляют сферу хозяйственной деятельности предприятий, заключающую в себе значительные экономические риски. Неисполнение договорных обязательств, несвоевременное погашение задолженности, осуществление неэффективной политики коммерческого кредитования - это далеко не все проблемы, с которыми сталкиваются предприятия в своей деятельности.

Общие процессы преобразований в российской системе бухгалтерского учета, обусловленные изменением требований к качеству учетной информации в новых экономических условиях, вызывают необходимость переосмысления подходов к действующему порядку учета и контроля дебиторской задолженности. Поэтому очень актуальным является изучение особенностей учета операций розничной торговли и внутреннего контроля дебиторской задолженности.

Внутренний контроль - это форма контроля финансово - хозяйственной деятельности предприятий, соблюдения законодательства по финансовым вопросам, достоверности учета и отчетности, способ документального выявления недостач, растрат, присвоение и хищение денежных средств и материальных ценностей, предупреждение финансовых злоупотреблений.

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является состояние расчетов с дебиторами и кредиторами [1, с.92].

Задачами контроля дебиторской задолженности являются:

- установление реальности дебиторской и просроченной (по которой истек срок исковой давности) задолженности;
- проверка правильности списания задолженности, срок исковой давности которой истек;
- проверка достоверности отражения в учете дебиторской задолженности в зависимости от принятого метода определения реализации;
- проверка правильности и обоснованности списания задолженности;
- исследование правильности оформления и отражения в учете задолженности по выданным авансам, предъявленным претензиям.

На любом предприятии создается система внутреннего контроля для выполнения поставленных перед ней задач.

Система внутреннего контроля - это все внутренние правила и процедуры контроля, введенные руководством для обеспечения стабильного и эффективного функционирования предприятия, соблюдение внутренней хозяйственной политики, сохранения и рационального использования активов, точности и полноты бухгалтерских записей, своевременной подготовки финансовой информации, предотвращения фальсификаций [2, с. 84].

Главными функциями службы внутреннего контроля предприятий торговли являются:

- поиск внутренних резервов улучшения финансово - хозяйственной деятельности предприятия;
- контроль за соблюдением налогового законодательства;
- проведение проверок деятельности структурных подразделений с целью обеспечения эффективности и точности бухгалтерских данных и сохранности активов предприятия;
- составление и предоставление заключений и отчетов при проведении проверок, обеспечения необходимой информацией руководства предприятия.

Такой контроль на предприятиях торговли должен осуществляться повседневно специализированным отделом, кроме бухгалтерии и главного бухгалтера. В небольших фирмах обязанности внутреннего контроля возлагаются на ревизионную комиссию, которая назначается учредителями.

Объектом внутреннего контроля должны быть: система бухгалтерского учета предприятия, достоверность отчетности, состояние имущества, обеспеченность собственными оборотными контактами, финансовая устойчивость, платежеспособность, система управления предприятием, качество работы экономических служб, налогообложения, нормирования организации производства, исполнительная дисциплина и т.д.

Система внутреннего контроля предприятий торговли входит в сферу бухгалтерского учета и содержит:

1. Среду контроля, где происходят операции, мероприятия и записи, характеризующие важность действующей системы внутреннего контроля на предприятии. К факторам среды контроля относятся:
   - деятельность руководства (собственников) клиента;
   - политика и методы управления;
   - организационная структура предприятия и методы распределения функций управления и ответственности;
   - управленческие методы контроля, в том числе кадровая политика и практика, а также порядок распределения обязанностей;
2. Специфические меры контроля, которые предусматривают:
   - периодическое сопоставление, анализ и проверку счетов;
   - проверку арифметической точности записей;
   - контроль за соблюдением условий функционирования компьютерных информационных систем, в том числе контроль за периодическими изменениями компьютерных программ, доступ к базе информационных данных;
   - ведение и проверку контрольных счетов и учетных регистров счетов;
   - порядок прохождения и утверждения документов (график документооборота);

- сопоставление внутренних правил с требованиями законодательных актов и внешними источниками информации;

3. Сравнение общей суммы денежных средств и товарно - материальных запасов с записями в учетных регистрах:

- сравнение и анализ финансовых результатов деятельности предприятия с показателями финансового плана (прогноза) [3, с. 61].

Разрабатывая общий план проверки, проверяющий должен оценить неотъемлемый риск на уровне финансового отчета. Работая над программой проверки, он определяет связь такой оценки с существенными остатками на счетах и классами операций на уровне утверждений, чтобы выяснить высокий уровень неотъемлемого риска.

Важнейшей формой внутреннего контроля является инвентаризация имущества, средств и расчетов. Проверяя выполнение плана проведения инвентаризаций, проверяющий должен установить: правильно ли определен состав постоянно действующей комиссии и утвержден ли он приказом руководителя предприятия; установлен ли порядок создания рабочих инвентаризационных комиссий и своевременно результаты инвентаризации отражаются в бухгалтерском учете.

Проведение инвентаризации позволяет подтвердить или опровергнуть информацию тех бухгалтерских документов (первичных и сводных), по которым можно определить законность, целесообразность и необходимость осуществленных сотрудниками предприятия хозяйственных операций.

Задачи инвентаризации дебиторской задолженности:

- определение фактического наличия, качества, состояния и стоимости денежных средств, дебиторской задолженности, расходов и доходов будущих периодов;

- установление причин и условий возникновения разногласий по письменным объяснениям ответственных за учет дебиторской задолженности, обязательств и обеспечения лиц;

- разработка предложений по урегулированию разногласий и улучшения учета и контроля на предприятии;

- проверка обоснованности записей на счетах и в регистрах учета расчетов с работниками, бюджетом, государственными целевыми внебюджетными фондами, покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами и т.д.;

- соблюдение порядка урегулирования инвентаризационных разниц.

Основные способы проведения инвентаризации дебиторской задолженности:

- подтверждение сальдо, заключается в получении от контрагентов подтверждений правильности сумм, указанных в бухгалтерском учете предприятия, изучается, а также выявление различий;

- сравнение данных регистров бухгалтерского учета с соответствующими документами и подтверждение их реальности [4, с. 109].

Среди объектов внимания инвентаризационной комиссии должны находиться средства в дебиторской задолженности, по недостатками и потерям. При этом надо выяснить наличие решений о возмещении всех недостатков и проконтролировать отправку материалов об их взыскании в соответствующие органы. Дебиторская задолженность на время инвентаризации должна быть подтверждена выписками из аналитического учета расчетов, направленными дебиторам.

Во время инвентаризации состояния расчетов с работниками предприятия проверяются отчеты подотчетных лиц по выданным авансам с учетом их целевого назначения; оказываются невыплаченные суммы по заработной плате, подлежащих депонированию, а также суммы и причины возникновения переплат работникам; обоснованность отраженной в бухгалтерском учете задолженности по недостачам и кражами [5, с. 57].

В результате инвентаризации на счетах учета расчетов с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками, прочими дебиторами и кредиторами должны остаться только суммы, согласованные сверкой расчетов. В отдельных случаях, когда до конца отчетного года разногласия остались неурегулированными, допускается отражения расчетов с дебиторами и кредиторами каждой из сторон в своем балансе в суммах, вытекающих из записей в бухгалтерском учете. Заинтересованная сторона (то есть предприятие - кредитор) обязана принять меры по урегулированию таких разногласий в установленном порядке. Дебиторская и кредиторская задолженности с просроченным сроком исковой давности, подлежат списанию с баланса, к акту инвентаризации добавляют справку с названиями дебиторов и кредиторов, суммой задолженности, датой и основанием ее возникновения, а также причинами и лицами, виновными в просрочке срока исковой давности.

Особое внимание инвентаризационная комиссия уделяет проверке дат возникновения и сроков погашения дебиторской задолженности, обязательств, а также просроченной задолженности; оценке дебиторской задолженности и обязательств.

По результатам инвентаризации резервов должна быть определена сумма, подлежащая дополнительной начислению или уменьшению.

Результаты инвентаризационной работы следует освещать в примечаниях (пояснительной записке) к годовому финансовому (бухгалтерскому) отчету, что позволит его внешним пользователям получить соответствующую аналитическую информацию.

Записи в бухгалтерском учете, связанные с урегулированием инвентаризационных расхождений, делают в том месяце, когда завершена инвентаризация, а по разногласиям, установленным инвентаризацией, проводимой по состоянию на конец года, в декабре.

Своевременность проведения внутреннего контроля контроллер определяет, сопоставляя даты проведения контрольных действий по плану и времени фактического проведения проверок, указанных в актах. Количество проведенных проверок определяется по представленным актам.

В них должно быть заявлено о недостатках, нарушениях и злоупотреблениях, характеризующие проведения соответствующих хозяйственных операций. Акцентируется внимание на положительном опыте работы подразделения, можно использовать на других участках. Необходимо также указать причины, особенно организационного характера, создать условия для нарушений и злоупотреблений, и подать свои предложения по их устранению [6, с. 210].

Выводы. В условиях рынка предприятие розничной торговли вынуждено будет использовать внутренний контроль дебиторской задолженности с целью достижения эффективного функционирования, несовместимого со злоупотреблениями, кражами, непродуктивными затратами и бесхозяйственностью. Внутренний контроль становится потребностью самих собственников, проявляется в строгом, рациональном использовании ресурсов и выпуска качественной продукции в условиях острой рыночной конкуренции.

Итак, особое значение в рыночных условиях приобретает развитие системы внутреннего контроля, что в значительной степени требует качественно нового теоретического осмысления, содержания контроля, его роли и значения в управлении предприятием. При этом система внутреннего контроля должна полностью обеспечить потребности управленцев в достижении основной стратегической цели. Таким образом, вся система внутреннего контроля должна обеспечить последовательную работу предприятия, сохранения собственности, своевременное и полное отражение хозяйственных и финансовых операций в бухгалтерском учете.

Список использованной литературы

1. Анисимова Ю.А. Методы управления дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2013. - № 1. - С. 92 - 96.

2. Булатова А.В. Учёт, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности // Actualscience. - 2016. - № 2. - С. 84 - 88.

3. Иващенко Ю.В. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью // Наука и бизнес: пути развития. - 2013. - № 4. - С. 61 - 63.

4. Кобелева С.В., Конова О.Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление // Территория науки. - 2015. - № 2. - С. 109 - 115.

5. Молитвик В.Н. Проблемы анализа и управления дебиторской задолженностью предприятий // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2015. - № 10. - С. 57 - 59.

6. Симоненко Л.И., Столярова М.А. Анализ расчетов и управление дебиторской и кредиторской задолженностью // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2014. - № 2. - С. 210 - 216.

© С.С.Лебединская, Т.Г.Князева, 2017

УДК 339

Лихарева Екатерина Сергеевна
магистр экон. наук НИУ ИТМО,
г. Санкт - Петербург, РФ

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ И КИТАЯ В 2000 - 2016 ГОДА

После значительного ухудшения условий для развития двусторонней торговли и инвестиционного сотрудничества в конце 90 - ых годов, с начала 2000 - ых происходит улучшение российско - китайского экономического взаимодействия, обусловленное, с одной стороны, вступлением российской экономики в период восстановления и роста после резкого падения объёмов производства и финансового дефолта 1998 года, а с другой стороны, – вступлением Китая в ВТО в 2001 году с последующим принятием обязательств по либерализации внешнеэкономической деятельности.

Так с 1992 по 2000 года объемы товарооборота между Россией и Китаем выросли примерно в 1,5 раза (с 7,351 до 11,263 млн. долларов), а за период с 2000 по 2016 года внешнеторговый оборот между двумя странами вырос в 11,22 раза, и согласно данным Китайской федеральной таможни (ФТС КНР), в 2016 году объем торговли между двумя странами составил 69,5 млрд. долларов США с приростом 2,2 % к предыдущему году (2015 г.) (Таблица 1) [4].

Таблица 1 - Внешнеторговый оборот РФ и КНР 2000 - 2016 года, млн. долл. США

год	Всего	Китай	Доля Китая в торговом обороте РФ, %
2000	111544	6197	5,56
2001	141851	7242	5,11
2002	152307	9214	6,05
2003	157364	11567	7,35
2004	210095	14855	7,07
2005	288558	20313	7,04
2006	374481	28658	7,65
2007	469142	40319	8,59
2008	628532	55915	8,90
2009	469000	38790	8,27
2010	534651	59290	11,09
2011	698203	83232	11,92
2012	719785	87571	12,17
2013	842233,4	88798,5	10,54
2014	782926,7	88389,2	11,29
2015	530400	68065,15	12,83
2016	471200	69525	14,75

Таблица составлена на основе данных [1]

По данным таблицы 1 можно сказать, что товарооборот России начиная с 2000 по 2016 года увеличился, и это относится не только к общему числу оборота товарами страны со всему другими контр участниками - странами мира (с начала периода вырос на 359656 млн. долл. США и в 2016 году составил 471200 млн. долларов), но и, следует заметить, отдельно с Китаем. Значимость данной страны в товарообороте России в 2016 году составляет 14,75 % (увеличилась с 2000 года на 9,19 процентов).

Так товарооборот России с Китаем увеличился в 11,22 раза и к концу 2016 года стал составлять 69525 млн. долл. США.

Тем самым можно сказать, что развитие взаимной торговли между странами России и Китая с каждым годом становятся все более осязаемыми и выходит на один из самых важных уровней в своем новом развитии. Чему, в свою очередь, свидетельствуют показатели увеличения взаимного торгового оборота – темпы прироста товарооборота между этими государствами (рисунок 1).

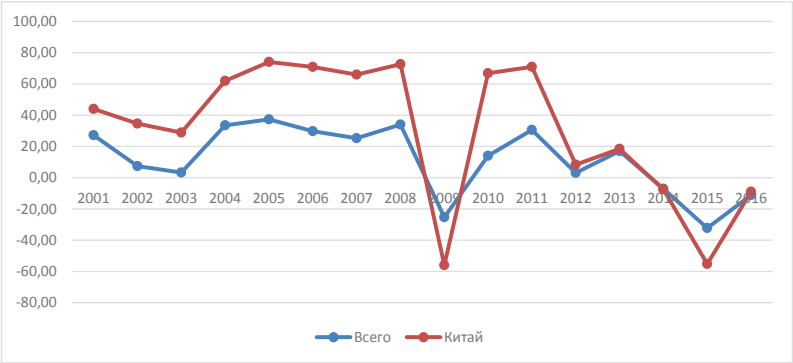


Рисунок1 - Темп прироста товарооборота между Россией и Китаем, 2000 - 16 гг.

Из рисунка 1 можно отметить, что темпы прироста товарооборота России и Китая на протяжении периода с 2000 по 2016 года претерпели существенные изменения. Наибольшие скачки в темпах прироста товарооборота наблюдались в 2005, 2006, 2007 и 2010, 2011 годах на +36,74 % , +41,08 % , +40,69 % , +52,85 % и +40.38 % соответственно. В наибольшей степени это связано с тем, что на очередной ежегодной встрече лидеров РФ и КНР в 2004 года были намечены ясные ориентиры развития российско - китайских торгово - экономического сотрудничества: так до 2012 года товарооборот между странами дол1жен был вырасти до 70 - 90 млрд. долларов, о чем собственно и говорит нам динамика за данный периоде.

Наименьшие темпы прироста товарооборота наблюдались в 2009 году (- 30,63 %) и начиная с 2012 по 2015 года (с наименьшей отметкой за этот период в 2015 году, когда темп прироста сократился до минус 22,99 % , что составило на тот момент примерно сокращению российско - китайской торговля примерно на одну треть). Основными причинами, по мнению многих мировых экспертов (российских и китайских в большей степени), замедление динамики двусторонней торговли в данный период (2012 - 2015гг.) было обусловлено рядом объективных факторов, сформировавшихся ранее, отложенный эффект от которых в полной мере проявился позднее.

Во - первых, общая геополитическая напряженность, осложнение ситуации в Украине, введение западными странами экономических санкций в отношении России, ухудшение мировых внешнеторговых условий, в том числе снижение спроса на зарубежных товарных рынках, волатильность глобального финансового рынка, долговые проблемы еврозоны и США.

Во - вторых, замедление темпов экономического роста как в России, так и в Китае.

В - третьих, падение мировых цен на энергоносители и сырьевые товары, которые составляют более 70 % российского экспорта в Китай.

В - четвертых, снижение покупательской способности российских потребителей китайской продукции в силу резких курсовых колебаний рубля к основным мировым валютам, в том числе к китайскому юаню.

В - пятых, усиливающееся давление начавшегося в 2014 г. нисходящего тренда во внешней торговле Китая. Так, согласно таможенной статистике, внешнеторговый оборот

КНР в 2015 г. сократился на 8,0 % до 3 958,64 млрд. долл., в том числе экспорт – на 2,8 % до 2 276,57 млрд. долл., импорт – на 14,1 % до 1 682,09 млрд. долл. Отрицательная динамика отмечается не только в торговле с Россией, но и с основными внешнеторговыми партнерами Китая. В частности, товарооборот с ЕС сократился на 8,2 % до 564,85 млрд. долл., с АСЕАН – на 1,7 % до 472,16 млрд. долл., с Японией – на 10,8 % до 278,64 млрд. долларов [3, 4].

Но уже с начала 2016 года темп прироста внешней торговля между двумя странами начал снова набирать свои обороты. Это конечно же, еще не говорит о том, что товарооборот между государствами снова начал набирать новые обороты, но уже и не дает возможность строить столь пессимистические прогнозы на будущее. Однако следует заметить, что положительный рост, вызванный в 2016 году в большей степени связан с тем, что в этот год увеличились поставки импорта Китая на российские рынки. В то время как российский экспорт как продолжал падать, так и продолжает (из - за снижение стоимостной стоимость поставок российских товаров на территорию Китая, связанных с резким колебанием курса доллара).

Также следует сказать, что, если характеристика динамики товарооборота главным образом повысило количественные параметры делового взаимодействия контрагентов, то за качество экономического обмена, его технологический характер и взаимное позиционирование партнеров с точки зрения уровня развития и отраслевой специализации их экономик отвечает товарная структура поставок (рисунок 2).

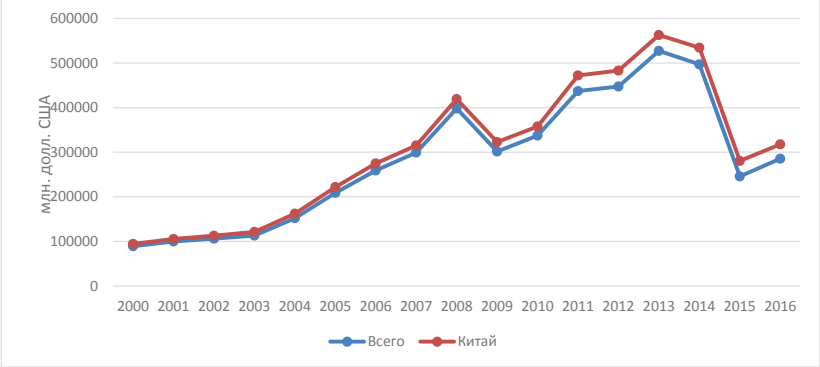


Рисунок 2 - Экспорт и импорт РФ и КНР, 2000 - 2016 годов

Из рисунка 2 можно сделать вывод, что на протяжение 2000 - 2016 годов экспорт и импорт между двумя странами существенно увеличился, так импорт вырос в 39,3 раза, а 6,14 раз – экспорт. На 2016 год, по данным показателям статистики Китайской таможенной службы, начиная с 2000 года они выросли: экспорт на 26980 млн. долларов США, а импорт на 36348 млн. долл. США, что составило в валютном значении, 37297 млн. долл. США и 32228 млн. долл. США соответственно. Также можно сказать, что начиная с 2007 года импорт китайских товаров на территорию Российской Федерации стал существенно преобладать, над экспортом российских товаров в Китайскую Народную Республику. Данная динамика характеризуется главным образом диверсификацией торговых связей

Китая, и растущей с каждым годом все большей российской зависимостью от китайского рынка. Так на 2016 год разница между этими показателями составила 5069 млн. долларов США. В большей степени данная сложившаяся ситуация поясняется тем, что в структуре российского экспорта в значительной части преобладает сырье, главным образом – нефть и нефтепродукты, древесина, удобрения, оборудование для ядерной отрасли и другие сырьевые товары. А так как на сегодняшний день Поднебесная не находится в острой нужде данных видов продукции, в большей степени из - за замедления и структурной перестройки ее промышленности, из графика можно наблюдать, что в последние года происходит спад интереса к российскому экспорту в Китае. А в китайском – преимущественно уже готовые для потребителей товары легкой промышленности, такие как текстиль, одежда, обувь и т.д. Так как из - за неблагоприятной экономической ситуации и санкций на ввоз некоторых групп товаров, Россия вынуждена искать новых поставщиков для удовлетворения потребностей своих граждан. А Китай в данное время готов предложить на мировом рынке достаточно хорошего качества товары и по достаточно низкой стоимости, данное явление увеличение импорта над экспортом между странами будет только увеличиваться и дальше.

Так согласно данным Главного таможенного управления (ГТУ) КНР, Россия в рейтинге двадцати основных торговых партнеров Китая в настоящее время занимает всего лишь 16 - ую позицию. По данным показателям ее опередили: США (558,36 млрд. долл. США), Гонконг (344,3 млрд. долл. США), Япония (278,68 млрд. долл. США), Республика Корея (275,9 млрд. долл. США), Тайвань (188,56 млрд. долл. США), Германия (156,8 млрд. долл. США), Австралия (113,98 млрд. долл. США), Малайзия (97,36 млрд. долл. США), Вьетнам (95,82 млрд. долл. США), Сингапур (79,67 млрд. долл. США), Англия (78,54 млрд. долл. США), Таиланд (75,48 млрд. долл. США), Индия (71,64 млрд. долл. США), Бразилия (71,60 млрд. долл. США), Голландия (68,27 млрд. долл. США) [2].

В то время как Китай для России на протяжении уже долгих лет (начиная с 2010 года) является главным торговым партнером из всех стран мира (обгоняя при этом такие страны как Германия 924,9 млрд. долл. США) и Нидерланды (20,5 млрд. долл. США) [2].

Правда, реальный масштаб российско - китайского товарооборота оказывается существенно выше, чем это указывается в официальной статистике РФ и в некоторой степени даже КНР, так как доля т.н. челночной торговли очень высока. Размеры «челночной торговли», осуществляемым мелкими торговцами, состоящие в основ ном из продуктов питания и товаров широкого потребления, по различным оценкам, могут достигать до 10 млрд. долларов США в среднем за год.

Список использованной литературы:

[1] База данных Федеральной таможенной службы Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // www.customs.ru / ru /

[2] Аналитическая справка о российско - китайском торговом сотрудничестве в 2015 году [Электронный ресурс] / Портал внешнеэкономической информации // Министерство экономического развития Российской Федерации – 2016 - 2017. Режим доступа: http: // www.ved.gov.ru / exportcountries / cn / cn _ ru _ relations / cn _ ru _ trade /

[3] Российско - китайская торговля в 2016 году: пляска показателей на фоне стагнации [Электронный ресурс] / Международная информационная группа Интерфакс. - 2016. – 3 октября. Режим доступа: http: // www.interfax.ru / world / 530848

[4] Быркова, Е. Внешняя торговля России в 2016 году: цифры и факты [Электронный ресурс] / Е. Быркова // ПРОВЭД. – 2017. – 14 февраля.Режим доступа: http: // xn - - b1ae2adf4f.xn - - p1ai / analytics / research / 40407 - vneshnyaya - topgovlya - possii - v - 2016 - godu - tsifpy - i - fakty.html

© Е.С. Лихарева, 2017

УДК 336

Маковеева Е. Н.
Студентка 3 курса ИЭП ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация
E - mail: makoveevaen@icloud.com
Федоров В. А.
Студент 4 курса ИЭП ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация
E - mail.: fedorov - vladislav.fva@yandex.ru

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ АКЦИЙ СБЕРБАНКА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ В ПРОГНОЗАХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНСТВ

Стоит отметить, что коэффициент долговой нагрузки остался на одном уровне (хотя при этом общая задолженность выросла, что будет видно на следующей табл. 1).

Таблица 1. Задолженность и собственный капитал

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Совокупная задолженность	7641360	9567128	13473600	16328900	23180700	24959700	22546900
Изменение совокупной задолженности, %	-	25,20	40,83	21,19	41,96	7,67	- 9,67
Собственный капитал	987167	1267971	1623800	1881400	2020100	2375000	2821600
Изменение собственного капитала, %	26,33	28,63	27,4	16,18	7,69	17,72	18,77
Баланс	8628527	10835099	15097400	18210300	25200800	27334700	25368500
Изменение баланса, %	21,44	25,57	39,34	20,62	38,39	8,47	- 7,19

Совокупная задолженность за 6 лет возросла на 195 % , однако при этом существенно вырос собственный капитал (на 185 %).

Таблица 2. Прибыль на акцию

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Прибыль на акцию (базовая EPS)	8,42	14,61	15,74	16,78	13,45	9,92	24,01
Изменение прибыли на акцию, %	665,45	73,52	7,73	6,61	-19,85	-26,25	142,04
Разводненная прибыль на акцию (разводненная EPS)	8,42	14,61	15,74	16,78	13,45	9,92	24,01
Изменение разводненной прибыли на акцию, %	665,45	73,52	7,73	6,61	-19,85	-26,25	142,04
Число сотрудников	257046	266187	286019	306123	329566	330677	325075
Изменение числа сотрудников в %	1,84	3,56	7,45	7,03	7,66	0,34	- 1,69

Существенно выросла прибыль на 1 акцию, не смотря на кризисное состояние российской экономики. При этом число сотрудников только возросло, лишь поддаваясь некоторым структурным изменениям в компании (например, увольнение сотрудников юридического отдела, вследствие введения компьютерной системы, которая сама составляет судебные документы, см .табл. 2)

Таблица 3. Дивиденды на акцию

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Чистая прибыль на акцию	8,42	14,61	15,74	16,78	13,45	9,92	24,01
Разводненная чистая прибыль	8,42	14,61	15,74	16,78	13,45	9,92	24,01
Дивиденды на акцию	0,92	2,08	2,57	3,2	0,45	1,97	6

Если более подробно рассматривать результаты компании на фондовом рынке и выгоды для инвесторов, то видно, что дивиденды на акцию в 2016 вырастут в 3 раза и составят (по прогнозам) рекордные 6 рублей на акцию (см. табл.3).

Таблица 4. Рейтинг S&P

Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) в иностранной валюте	BBB -	Утверждено	07 дек 2016	Негативный
Краткосрочный РДЭ в иностранной валюте	F3	Утверждено	07 дек 2016	
Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) в национальной валюте	BBB -	Утверждено	07 дек 2016	Негативный
Краткосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) в национальной валюте	F3	Утверждено	07 дек 2016	
Национальный долгосрочный рейтинг	WD(rus)	Аннулирован	06 фев 2017	
Рейтинг устойчивости	bbb -	Утверждено	07 дек 2016	
Индивидуальный рейтинг	WD	Аннулирован	25 янв 2012	
Рейтинг поддержки	2	Утверждено	07 дек 2016	
Уровень поддержки долгосрочного РДЭ	BBB -	Утверждено	07 дек 2016	

Стоит отметить, что по прогнозам рейтинговых агентств (см. табл. 4) банк не находится в лидерах в отличие от своих конкурентов (например, Финансовой корпорации «Открытие»). Отчасти это связано со связью с государственной политикой, санкциями и проблема на украинском рынке.

© Е. Н. Маковеева, В. А. Федоров, 2017

УДК 33

Е.С. Медоева
Северо – Кавказский Федеральный Университет
г. Ставрополь, Российская Федерация
С.В. Камысовская
к.э.н. доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Северо – Кавказский Федеральный Университет
г. Ставрополь
E–mail: eva.medoeva@mail.ru

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ

В современном мире с динамично – развивающейся экономикой одним из способов повышения результативности предприятия служат финансовые вложения, они способны влиять на будущий рост или падение деятельности компании, однако, их наличие в компании не является обязательным условием. Под финансовыми вложениями следует

рассматривать инвестиции организаций в ценные бумаги или другие финансовые инструменты, которые включают в себя любые срочные договоры. Вложение денег в какое – либо дело всегда носит рискованный характер: выиграть или проиграть всё имеющееся. Поэтому инвесторы, прежде чем вкладывать в какое – либо дело должны грамотно изучить конъектуру рынка, проблемы и перспективы его развития. Однако, насколько рискованными не были бы инвестиции, они всегда служат двигателем прогресса, поэтому чем больше объем инвестиционных вложений, тем больше шансов у компании повысить свою конкурентоспособность: улучшить качество товара, увеличить заработную плату, твердо закрепиться на рынке.

Так, в соответствии с ПБУ 19 / 02 «Учёт финансовых вложений» от 10.12.2002 №126н к финансовым вложениям следует относить следующие виды активов:

1. Вклады в уставные капиталы других организаций, не являющиеся акционерами данного общества;
2. Ценные бумаги, выданные государственными или муниципальными соответствующими органами;
3. Вложения в акции, облигации, депозитные сертификаты, и другие;
4. Дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования;
5. Простые вклады в других организаций, даже дочерних;
6. Предоставленные другим организациям займы;
7. Прочие подобные инвестиции.

Данные виды активов имеют возможность увеличивать прибыльность организации, они способствуют росту эффективности производства, позволяют свести к минимуму производственные издержки. Всоответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово – хозяйственной деятельности организаций финансовые активы будут учитываться на активном 58 счете «Финансовые вложения». Этот счет имеет 4 субсчета:

1. Паи и акции.
2. Долговые ценные бумаги.
3. Предоставленные займы.
4. Вклады по договору простого товарищества.

При этом, к финансовым инвестициям не относятся следующие активы:

1. Собственные акции.
2. Вклады организации в недвижимую или иную собственность.
3. Драгоценные металлы, ювелирные изделия, произведения искусства и иные подобные ценности.

Важно учитывать, что любые финансовые вложения в форме ценных бумаг должны быть приняты организацией в соответствии со специальными документами. В документе обязательно должны быть обязательно прописаны следующие важные компоненты: реквизиты организации, все издержки, связанные с приобретением товара, дата приобретения, а также местоположение, где хранится документ.

Целесообразно выделить финансовые вложения по следующим характеристикам:

1. По назначению:

1.1. Долевые – которые подразумевают под собой наличие определенной доли учредителя в уставном капитале.

1.2. Долговые финансовые вложения подразумевают определенный заем у заимодавца заемщиком для решения своих финансовых проблем.

2. По степени ликвидности:

2.1. Ликвидные, то есть те, которые быстро реализуются;

2.2. Неликвидные, то есть те, срок реализации которых очень длинный или практически отсутствует.

3. В зависимости от срока:

3.1. Долгосрочные инвестиционные вложения, срок которых превышает 1 год;

3.2. Краткосрочные инвестиционные вложения, срок которых не превышает 1 год;

Данная классификация способствует более грамотному, рациональному представлению о финансовых вложениях, который будут определять процесс эффективности производства.

После рассмотрения сущности финансовых вложений, особое внимание следует уделить их первичной оценке и варианту зачета на баланс. Как правило, данные факторы будут определяться от оценки первоначальной стоимости в зависимости от вида поступления финансовых вложений, приведенной в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка первоначальной стоимости в зависимости от вида поступления финансовых вложений

Вид поступления	Документ	Определение первоначальной стоимости	Нормативный документ
Приобретение за плату (за счет собственных денежных средств)	Договор купли – продажи, договор с посредником, отчет посредника	Сумма всех произведенных затрат	п. 9 ПБУ 19 / 02
Приобретение за плату (за счет заемных денежных средств)	Договор купли – продажи, договор с посредником, отчет посредника	Сумма всех произведенных затрат, сумма процентов по заемным средствам до принятия к учету финансовых вложений	п. 9 ПБУ 19 / 02 п. 11 ПБУ 10 / 99 п. 14 ПБУ 15 / 01
Безвозмездное получение	Договор дарения, акт приема – передачи ценных бумаг	Текущая рыночная стоимость на дату принятия к учету ценных бумаг (для ценных бумаг по которым имеется рыночная стоимость) Стоимость возможной реализации ценных бумаг на дату принятия их к учету (для ценных бумаг по которым рыночная стоимость не рассчитывается)	п. 13 ПБУ 19 / 02

Что касается движения финансовых вложений на предприятии, то:

1. Продажа ЦБ будет оформляться проводками:

1.1. Дт 62 – Кт91 – реализованы ценные бумаги по продажной стоимости

1.2. Дт 91 - Кт 58 – списана учетная стоимость ценных бумаг

1.3. Дт91 - Кт 60, 76 – услуги финансовых брокеров и других посредников

1.4. Дт 91 - Кт99 - определен финансовый результат от продаж ЦБ

2. В бухгалтерском учете также отражается погашение облигаций по истечению срока обращения. Данная процедура оформляется записями:

2.1. Дт – 91 «Прочие доходы и расходы», Кт – 58 «Финансовые вложения»

2.2.Дт – 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», Кт – 91 «Прочие доходы и расходы»

На 91 счете выявляются результаты погашения облигации.

Таким образом, вложение денег в чужой бизнес носит постоянный рискованный характер, однако, инвестиции – это двигатель прогресса, который позволяет предприятию совершенствовать свою компанию, повышать конкурентоспособность ее на рынке, поэтому как бы не были опасны финансовые вложения, они всегда так или иначе будут способствовать изменению текущего положения предприятия.

Список использованной литературы:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» // Официальный интернет - портал правовой информации [Электронный ресурс] / http: // www.pravo.gov.ru.

2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19 / 02: Приказ Минфина России от 10.12.2002 N 126н (ред. от 06.04.2015) // Справочно - правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / http: // www.consultant.rut / cons

3. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н // Справочно - правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / http: // www.consultant.ru / cons

4. Камысовская, С.В. Бухгалтерский учет ценных бумаг: учебное пособие / С.В. Камысовская, Т.В. Захарова. – М.: КНОРУС,2011. – 240с.

© Е.Е. Медоева, С.В. Камысовская, 2017

УДК 658.310

Милютина Антонина Валерьевна
студентка 3 курса, КубГТУ
Гавриш Екатерина Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент КубГТУ,
город Краснодар

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ

На данный момент деловой среде современного мира свойственен высокий динамизм и изменчивость. Это создает для организаций необходимость в построении коммуникационных связей с партнерами, потребителями, аппаратом власти, и, конечно же, собственными сотрудниками. Стремительный рост образованности, квалификации и информированности работников и общественности требует от менеджмента организации развития и совершенствования методов управления.

Условия существования современного бизнеса диктуют новые задачи – помимо управления поведением людей, необходимо научиться управлять их мыслями и чувствами, уметь грамотно сформировать общественное мнение. Говоря об управлении персоналом предприятия, важность выполнения данных задач можно обосновать тем, что специалисты уже не заинтересованы в том, чтобы выполнять «действие ради действия», им необходимо осознание смысла и цели выполнения работы. Данный факт формирует необходимость создания организациями единой системы ценностей, норм и правил – корпоративной культуры предприятия.

Рассмотрим понятие, сущность и основные элементы корпоративной культуры предприятия.

Корпоративная культура – комплекс разделяемых всеми членами организации ценностей, представлений, понятий и убеждений, а также поведенческих норм и артефактов, которые создает организация по мере преодоления препятствий внутреннего и внешнего характера на пути к успеху и процветанию [1, с.94].

Некоторые управленцы считают корпоративную культуру организации мощным стратегическим инструментом, который позволяет ориентировать все подразделения организации и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников, обеспечивать лояльность и облегчать общение [2, с.54].

Корпоративная культура организации включает в себя целый ряд элементов [3, с.377]:

– представление о миссии (предназначении) организации, ее роли в обществе, основных целях и задачах деятельности;

– ценностные установки (понятия о допустимом и недопустимом), сквозь призму которых оцениваются все действия сотрудников;

– модели поведения (варианты реагирования) в различных ситуациях (как обыденных, так и нестандартных);

– стиль руководства организацией (делегирование полномочий, принятие важных решений, обратная связь и пр.) [4, с.192];

– действующая система коммуникации (обмен информацией и взаимодействие между структурными подразделениями организации и с внешним миром, принятые формы обращения «начальник - подчиненный» и «подчиненный - начальник»);

– нормы делового общения между членами коллектива и с клиентами (другими учреждениями, представителями власти, СМИ, широкой общественностью и т. д.);

– пути разрешения конфликтов (внутренних и внешних);

– принятые в организации традиции и обычаи (например, поздравление сотрудников с днем рождения, совместные выезды на природу и т. д.);

– символика организации (слоган, логотип, стиль одежды сотрудников и пр.).

При этом данные компоненты должны приниматься и поддерживаться всеми членами коллектива (или подавляющим их большинством) [5, с.20].

Таким образом, в современных рыночных условиях, корпоративная культура является важной составляющей менеджмента предприятия, стремящегося к успеху. Для ее успешного построения необходимо детально проработать каждый из ее элементов, что позволит компании успешно построить отношения во внутренней и внешней среде организации.

Список использованных источников

1. Черникова В.Е. Формирование инновационных территориальных кластеров как инструментов реализации стратегии социально - экономического развития России // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. № S6. С. 94 - 99.
2. Новиков В.С., Клочко Е.Н. Виртуальное экономическое пространство в глобализирующейся системе региональной экономики // Журнал «региональная экономика: теория и практика». – 2012 - №7 – С.53 - 59
3. Коломыц О.Н., Иванова И.Г. Программно - целевой подход в системе регионального инновационно - инвестиционного развития // Журнал «Экономика и предпринимательство» - 2016 - №1 - 2 (66 - 2) – С.376 - 379
4. Шумахова Л.О., Кобозева Е.М. Роль человеческого фактора в антикризисном управлении организацией // Наука и знание – 2014 – С.191 - 195
5. Гавриш Е.С. Анализ деятельности предприятий общественного питания Краснодарского края // Материалы международной конференции «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры» - 2015 – С.19 - 22

© Милютина А.В., Гавриш Е.С., 2017

УДК 339

Е. В. Михайлова
ФГОБУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве РФ",
г. Москва, РФ
E - mail: mihevech@mail.ru
О. А. Горбунова
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
ФГОБУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве РФ",
г. Москва, РФ
E - mail: OAGorbunova@fa.ru

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

В современных условиях значимую роль в развитии мировой экономики играют международные финансовые организации. Первоначально, несмотря на ряд объективных трудностей, взаимодействие России и крупных международных финансовых институтов, прежде всего Международного валютного фонда, носило конструктивный характер, т.к. членство в данной организации открывало ей возможность получения существенных кредитных финансовых ресурсов для проведения структурных реформ с целью возобновления экономического роста и обеспечения высокой устойчивости финансовой системы. После финансового кризиса 1998 года взаимодействие России и МВФ осложнилось [1, 16]. Под влиянием новой фискальной политики и в силу отсутствия потребностей в валютных займах для решения проблем платежного баланса 2000–2017 гг.

Россия не занимала средств в МВФ, а вопросы сотрудничества ограничивались обсуждением и согласованием среднесрочных трехлетних экономических программ. Но статус партнера в организации определяет необходимость участия России в механизмах финансирования, закрепленных статьями соглашения МВФ, в т.ч. финансирование операций МВФ за счет средств золотовалютных резервов Банка России [2, 18].

На конец 2016 года Российская Федерация имеет 2,61 % голосов в организации, а доля квот составляет 5,945,40 млн СДР. На текущий момент Россия вместе с другими странами БРИКС движется к совокупной отметке в 15 % от общего количества голосов, что позволит применять право вето, а это дает возможность проводить более гибкую финансовую политику в отношении МВФ.

В последние годы на ежегодных совещаниях экономического блока Правительства России и миссии МВФ удалось существенно сблизить позиции сторон в отношении макроэкономических шагов России в борьбе с кризисом и санкционными последствиями. В целом, достигнуто понимание по основным направлениям взаимодействия для проведения важных на текущий момент реформ, которые позволят восстановить положительный рост валового внутреннего продукта. Текущий уровень отношений между Россией и указанной организацией можно охарактеризовать как деловой. МВФ одобряет монетарную политику ЦБ и даже прогнозирует медленный рост российской экономики на уровне 1,4 % в 2017 году после двух лет рецессии [3, 13], хотя, с другой стороны, вероятность этого прогноза зависит от восстановления цен на нефть, что в данный момент сомнительно.

Основой взаимодействия России с группой Всемирного банка (ВБ) является сотрудничество с Международным банком реконструкции и развития (МБРР). Общая ситуация отношений России с ВБ даже приняла характеристику «кризиса сотрудничества», вызванного внешним шоком. Пик сотрудничества с организацией приходится на 2011 год, когда объем выделено для отечественных проектов финансирования составлял 150 млн долл. США. Еще 60 млн долл. США было выделено в 2013 году, а 111 млн долл. США – в 2014 году.

Стоит заметить, что на текущий момент существует ряд серьезных проблем в функционировании этой организации. Во - первых, происходит сокращение доступа России к финансовым ресурсам МБРР. Во - вторых, сроки планирования и подготовки инвестиционных и социально - экономических проектов постоянно отодвигаются. В - третьих, реализация утвержденных проектов постоянно откладывается. В - четвертых, из - за кризиса платежеспособности в части отечественных организаций и предприятия, в том числе тех, которые работали за счет финансирования МБРР, происходит реструктуризация проектов [4, 4]. Как результат, отношение гражданского общества, власти и других сторон политического и экономического процесса в стране к МБРР ухудшается. Стоит отметить, что при сохранении нынешнего уровня геополитической напряженности в 2017 - 2019 гг. произойдет сокращение портфеля проектов у международных банков развития (МБР), а основной рост будет обеспечен за счет привлечения средств по линии относительно недавно учрежденных международных банков развития - главным образом, Нового банка развития (НБР) БРИКС [5, 12].

Анализ сотрудничества России с ВБ демонстрирует изменение подхода к взаимодействию. Если раньше эта организация активно поддерживала крупномасштабное экономическое преобразование страны, проведение различных реформ в экономической и

социальной сфере, то в течение последних лет ВБ больше сосредоточен на финансировании отдельных проектов, которые повышают эффективность системы государственного управления.

Также укрепляется взаимоотношения с международными и региональными финансовыми организациями, ведь Российская Федерация является не только членом этой организации, но также активно взаимодействует на договорных условиях. Идентичное применимо и к Европейскому инвестиционному банку (ЕИБ) и Северному инвестиционному банку (СИБ).

Таким образом, картина сотрудничества России с международными и региональными организациями дает представление о непосредственном членстве в ведущих мировых кредитно - финансовых организациях и относительно небольших (старых и новых) межгосударственных банках, о договорных отношениях с рядом крупных инвестиционных банков Европы. Средства, предоставляемые МБРР и ЕБРР на программы структурных реформ и инвестиционные проекты в России, в большинстве своем осваиваются зарубежными компаниями. Опыт участия в некоторых региональных межгосударственных банках (МБЭС, МИБ, ЧБТР) свидетельствует, что практическая отдача для отечественной экономики этого участия Российской Федерации не соответствует ее доле в уставном капитале этих организаций, имеющих международный статус, и требует пересмотра государственной политики в отношении такого сотрудничества.

Существующая ситуация внешнеэкономической нестабильности привела к ухудшению отношений России с международными финансовыми организациями. Текущее положение требует изменения взаимоотношений с зависимых от МФО до полностью независимых.

Список использованной литературы:

1. Гаджимурадова Л. А. Главные аспекты кредитной политики группы всемирного банка // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации. – 2017. – С. 15 - 17.

2. International Monetary Fund – Membership. 2. International Monetary Fund. I. United Nations Monetary and Financial Conferene (1944: Bretton Woods, N.H.). II. Title.

3. International Monetary Fund – World Economic Outlook, April 2017. – International Monetary Fund, 2017.

4. Кузнецов В.М. Эволюция взаимодействия Российской Федерации с международными финансовыми организациями и дальнейшее направление его развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2008. №8. URL: http: // cyberleninka.ru / article / n / evolyutsiya - vzaimodeystviya - rossiyskoy - federatsii - s - mezhdunarodnymi - finansovymi - organizatsiyami - i - dalneyshee - napravlenie - ego (дата обращения: 08.05.2017).

5. Игнатова О.В., Прудникова А.А., Горбунова О.А. Тенденции развития мирового финансового рынка в условиях геоэкономической неопределенности: Монография / О.В. Игнатова, А.А. Прудникова, О.А. Горбунова. – М: Издательство «Спутник+», 2015. - 161с.

© Е.В. Михайлова, О.А. Горбунова, 2017

УДК - 334

Моисеева М.А., бакалавр,
Воронежский государственный университет,
г. Воронеж, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ

В современном мире, в условиях глобализации, все коммерческие организации подвержены жёсткой конкуренции. И чтобы выстоять в быстро меняющихся условиях, они должны концентрироваться не только на сегодняшнем дне, но и придавать большое значение выстраиванию долгосрочной стратегии поведения. Стоит отметить, что не существует единой успешной стратегии, поэтому каждая организация должна выстроить свою, учитывая собственную специфику и возможности.

Классически до начала выбора стратегии происходит комплексный SWOT - анализ, который выявляет сильные и слабые стороны организации, а также угрозы и возможности, стоящие перед ней. Теперь пред организацией стоит несколько путей стратегического развития.

В настоящее время нет единого или лучшего метода оценки стратегических альтернатив, в связи с этим стоит задача выявления более эффективного способа.

Существует несколько схем оценки стратегии, которые помогают выявить оптимальный вариант перспективы организации. Можно сказать, что все они связаны с двумя факторами: положение организации на рынке и ее относительные стратегические возможности. Среди этих подходов: анализ портфеля заказов, матрица МакКинси, матрица Томпсона и Стрикленда, система оценок альтернатив Р.Румельта, метод написания детальных сценариев.

Анализ портфеля заказов сосредоточивается на природе рынков организации (особенно на темпах роста) и на конкурентной стратегии организации. Концепция портфеля заказов возникла из опыта работы Бостонской консультационной группы (BCG). Основной задачей метода BCG является помощь управляющим в определении потребностей различных предприятий в потоке денежных средств или видов деятельности, т.е. групп или продуктов в пределах любой отдельной компании. Данный метод позволяет сделать это путем выяснения, в каком месте на матрице располагается каждый вид деятельности. Матрица имеет два изменения - темп роста рынка и долю рынка.

Матрица МакКинси была разработана консультантами по вопросам управления, МакКинси и компанией. В матрице используются те же параметры, что и в матрице BCG, однако особенностью этой модели является то, что в ней впервые стали рассматриваться комплексные факторы: рынок описывается не только темпами роста, а с помощью агрегированного показателя «привлекательность рынка», а позиция определяется не только на основе относительной доли рынка, а через комплексный показатель «конкурентный статус»[1].

Одним из инструментов анализа является матрица Томпсона и Стрикленда. Матрица предполагает оценку по параметрам роста рынка и конкурентной позиции. В зависимости от сочетания характеристик выделяют 14 вариантов стратегии, которые выбираются по интенсивности факторов[1].

Р. Румельт предложил систему оценок альтернативных стратегий. По его мнению, они должны отвечать следующим требованиям:

–последовательность, стратегия не должна содержать противоречивых целей и программ;

–согласованность, стратегия должна предполагать адаптивную реакцию на внешнюю среду и происходящие в ней важные изменения;

–преимущество, стратегия должна обеспечивать возможности для творчества и / или поддержки конкурентного преимущества в избранной сфере деятельности;

–осуществимость, стратегия не должна предполагать чрезмерных расходов имеющихся ресурсов.

В методе написания детальных сценариев предусматриваются три варианта развития событий: оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный. В их основе лежит предположение, что при рассмотрении различных сценариев мы открываемся всему новому и, быть может, определим правильное решение[3].

Модели, известные в стратегическом управлении, служат для формулирования стратегических альтернатив, но не решают проблему выбора. Поэтому, для осуществления выбора одной из сформулированных стратегических альтернатив, целесообразно применять модель стратегического выбора, в которой в качестве переменных нами предложены критерии реализуемости стратегических альтернатив и стратегических приоритетов организации[2]. При существовании множества способов оценки стратегических альтернатив, стоит проводить двустороннюю оценку. Сначала определить общее положение с помощью матричных моделей, а затем разработать детальный сценарий более успешных стратегий.

Таким образом, при проведённом анализе методов оценки альтернативных стратегий, можно сказать, что в основном они имеют субъективный характер, и даже полагаясь на них, существует определённая степень риска в последующей реализации стратегии.

Список используемой литературы

1. Арутюнова Д.В. / Стратегический менеджмент Учебное пособие [Текст]. - Таганрог: Изд - во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.

2. Голикова Г.В. Стратегический выбор при управлении коммерческими организациями [Текст] / Г.В. Голикова, О.Н. Дегтярева, С.В. Лукьянов, И.И. Ситников. – Воронеж : Кварта, 2005. – 167 с.

3. Петров В. В. / Стратегическое управление: Учеб. пособие [Текст]. - Саратов: Сарат. гос. техн. ун - т, 2004, 288 с.

© Моисеева М.А., 2017

УДК 338

Морозенко Владислав Сергеевич
Магистрант, ВИУ – филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС при Президенте РФ

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

В условиях возрастающей конкуренции между предприятиями в различных отраслях экономики как в России, так и в мире, в связи со сложной геополитической и экономической ситуацией, в которой находится наша страна, особенно актуальным является вопрос эффективного управления хозяйствующими субъектами. Оптимальные управленческие решения должны быть основаны на грамотном анализе финансово -

хозяйственного состояния и адекватной оценке эффективности деятельности предприятия. В частности, анализируются показатели рентабельности, рассчитываемые путем отношения прибыли к определенной базе, например, к затратам, выручке или активам. При этом, важно понимать какие факторы действуют на рентабельность предприятия в той или иной отрасли, у каждой из которых есть своя специфика. Рассмотрим соответствующие факторы рентабельности для одной из ключевых отраслей экономики России – нефтяного комплекса.

Одними из главных факторов, влияющих на себестоимость добычи нефти, и последующих этапов ее движения и переработки являются природно - географические. Они характеризуют труднодоступность месторождений и климатические условия, в которых ведется добыча, производится разведка и бурение скважин; расположение нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий, их удаленность друг от друга, обуславливающая стоимость транспортировки. Один из аспектов этого фактора, характеризующий современную нефтяную реальность – это высокая степень выработки легкодоступных месторождений, что побуждает нефтяные компании осваивать труднодоступные месторождения, что в свою очередь требует больших затрат и внедрения инновационных технологий и оборудования.

Другие основополагающие факторы, управление которыми уже непосредственно зависят от предприятия – это состояние и качество производственных фондов и уровень применяемых технологий. Они определяют такие важнейшие параметры деятельности нефтяной компании, как глубина нефтепереработки, энерго - и материалоемкость производственных процессов, качество нефтепродуктов, экологичность производства. От эффективности управления этими аспектами напрямую зависит уровень издержек и привлекательность выпускаемого продукта, а значит и рентабельность предприятия. Важнейший фактор, способный существенно улучшить все вышеперечисленные позиции, это – инновации. Эффективность инновационной политики нефтяной компании без преувеличения определяет ее будущее.

Экология – крайне значимый для общества и природы фактор, особенно актуальный для нефтяной отрасли, продуцирующей существенные риски для окружающей среды, последствия которых для природы и человека могут быть катастрофическими в плане жизни и здоровья. Для нефтяных же компаний это оборачивается значительными затратами: в худшем случае на ликвидацию негативных последствий, а в обычном режиме это расходы на поддержание требуемых стандартов экологии и безопасности, использование современного оборудования и технологий, страхование возможных рисков.

Ключевой фактор нефтяной отрасли, во - многом определяющий ее рентабельность, это цена на нефть. В настоящее время мировым ценам на нефть присущи такие черты как неопределенность и высокая степень волатильности на фоне углубления дисбаланса между спросом и предложением и ряда других аспектов. Особенностью современного рынка нефти является тот факт, что цены на нем все больше зависят не от фундаментальных факторов, формирующих цену как на физический товар, а от ценовых ожиданий на фьючерсном рынке и политических рисков.

В продолжение темы цен на нефть, которые на мировых рынках установлены в долларах США, необходимо упомянуть такой фактор как валютный курс. Действительно, значительная доля доходов российских нефтяных компаний выражена в долларах и евро,

тогда как большая часть расходов в рублях. Поэтому ослабление рубля по отношению к доллару и евро приводит к росту выручки в рублёвом исчислении, и наоборот. Вместе с этим, немалая часть расходов совершается в иностранной валюте, обычно в случаях приобретения зарубежных технологий и оборудования, поэтому здесь изменение валютного курса влияет на финансовый результат противоположным образом.

Политические факторы, уже упомянутые выше, имеют огромное, если не сказать определяющее влияние на мировую нефтяную конъюнктуру. Они воздействуют и на цены, и на саму возможность осуществления деятельности нефтяных компаний в той или иной стране, а зачастую проявляются в геополитических играх различных государств, использующих нефть как инструмент давления на другие страны.

Список использованной литературы:

1. Алешин А. Н. Факторы эффективности нефтяного комплекса / А. Н. Алешин // Вестник оренбургского государственного университета. – 2005. – № 1. – с. 130 - 134.

2. Маханьков Е. С. Новейшие факторы формирования глобальных стратегий вертикально - интегрированных нефтяных компаний / Е. С. Маханьков // Сибирский экономический вестник. – 2016. – № 2. – с. 12 - 21.

3. Сайфуллина С. Ф. Ключевые факторы развития нефтяных компаний России / С. Ф. Сайфуллина, Р. К. Галиев. // Инновационная наука. – 2015. – № 12 - 1. – с. 266 - 267.

4. Стрельцова Д. А. Современное состояние нефтеперерабатывающей промышленности / Д. А. Стрельцова, А. Н. Тарзилова. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 6 - 1. – с. 196 - 199.

© В. С. Морозенко, 2017

УДК 330

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

ЭЛЕКТРОННЫЕ СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

Процесс вхождения высшей школы в мировое образовательное пространство требует серьезного совершенствования учебного процесса. Особый интерес представляют вопросы, связанные с внедрением в обучение информационных средств.

Возрастающий поток новой информации, быстрые темпы развития технических средств, и столь же быстрое устаревание знаний, умений и навыков, приводят к необходимости подготовки специалистов, которые бы смогли в рамках своей компетентности, участвовать в управлении экономическими процессами, как в целом регионе, так и на отдельных предприятиях и их подразделениях. Многообразие и сложность экономической жизни требуют от данных специалистов знаний не только в области традиционных для экономистов дисциплин, но и современных методов управления экономикой, основанных на широком применении математического аппарата и информационных технологий для решения экономических задач.

Современные тенденции развития общества предполагают использование человеком многовариантной методологии познания, осознания объективности наличия многовариантных решений. Это требует существенного усиления ориентации профессионального образования на формирование человека как личности, способной действовать в режиме постоянного повышения степени самообразования. Исследователи приходят к выводу, что передовые информационные технологии и создаваемые на их основе средства профессиональной подготовки становятся интеллектуальными партнерами каждого студента. В связи с многоплановостью и изменяемостью видов деятельности, которые выполняют современные специалисты, чрезвычайно быстро устаревают знания, умения, навыки. Выпускники вузов должны обладать профессиональной компетентностью, выражающейся в умении работать с различными источниками информации в современной компьютерной среде, анализировать задачи с использованием современных информационных систем. В современном обществе уровень подготовки специалистов должен отвечать текущему состоянию общественных и производственных отношений, обеспечивать развитие способностей: адаптироваться в процессе обновления и изменения экономической и производственной сферы страны.

Современный этап реформирования системы образования характеризуется высокими темпами внедрения средств электронного обучения, определяющими перспективы создания информационного общества в нашей стране. Использование таких средств существенно влияет на развитие педагогических технологий и предъявляет особые требования к организации учебного процесса. Электронное обучение успешно реализует ряд важнейших задач: обеспечивает максимальные удобства для обучающихся и доступность образовательных услуг для потребителей; на практике реализует системный подход к обеспечению обучающихся всеми необходимыми средствами обучения; оптимизирует финансовые и временные затраты обучающихся, отнесенные к эффективности образовательного процесса; обеспечивает процессы стандартизации и развивает образовательные технологии; формирует внутрифирменные системы менеджмента качества; обеспечивает возможность выбора обучающимися курсов и темпа освоения образовательных программ в соответствии с индивидуальными потребностями на основе модульных принципов построения программ обучения.

Электронные средств обучения окажут принципиальное воздействие на образовательный процесс лишь в том случае, если будут включены в новую, соответствующую их возможностям модель обучения и будут реализовывать свои специфические функции, что ведет к необходимости учета следующих положений: электронные средства обучения должны рассматриваться как целостная дидактическая

система; при использовании электронных средств обучения должны учитываться условия их функционирования; изменение организационных форм и методов обучения, содержания учебных курсов должно основываться на необходимости развития и саморазвития личности студента, формирование умений самостоятельно извлекать знания, работать с информацией; при электронном обучении очень важна мотивация и если «внутренних» мотивов не хватает, важными характеристиками курса становится способность привлекать и удерживать внимание обучаемого; плодотворным подходом при электронном обучении оказывается приближение процесса обучения к реальному процессу познания.

Опыт внедрения электронного образования во всем мире показывает, что польза от новых технологий не приходит сама по себе, а зависит от имеющихся традиций, менталитета, культурных особенностей и системы управления общества.

Список использованной литературы:

1. Барболин Н.П. Методологические основы развивающего обучения. – М.: Высшая школа, 1991. – 232 с.
2. Борисова С.П. Средства электронного обучения в профессиональной подготовке студентов – будущих экономистов // Вестник Самарского государственного университета. – 2009. – № 7 (73). – С. 168 - 173.
3. Тихомиров О.К. Психология мышления. – М.: Академия, 2002. - 368с

© О.С. Муругова, В.И. Борисов, 2017

УДК 338.27

Насырова Элина Альфредовна
студентка 1 курса магистратуры
Кафедры производственного менеджмента
и трансфера технологий Университет ИТМО
город Санкт - Петербург
E - mail: 09 _ elina _ 90@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Нефтегазовой промышленностью Российской Федерации является добыча ресурсов из недр земли, а также комплексы по очистке топлива и производству продукции. Важнейшее значение в данной отрасли отдано специализированному техническому оборудованию, а также непосредственным технологиям производства.

На территории страны сконцентрирована примерно третья часть мировых запасов природного газа. Все - таки, существенная часть месторождений находится в восточной части страны, на которые доводится 84 % добытого газа. Для удобства транспортирования была организована система газоснабжения, связывающая компрессорные станции, хранилища ресурса и месторождения, а также сеть газопроводов.

Целесообразно отметить, что по резервам нефти Россия уступает в общей сложности пятерым странам. Тем не менее, и этого более чем довольно, чтобы уделять потенциал на развитие этого направления производства. В транспортировке нефти, также, как и в случае с газом, важна система нефтепроводов. На практике было исследовано, что это самый результативный транспортный комплекс в нефтегазовой промышленности России.

Важно прояснить, что большинство полагают, что предоставленная область стратегическим арьергардом государства: это и база, снабжающая стабильностью страны, и костяк формирования ее экономики. Так определилось, что нынешний мир находиться под влиянием топлива: транспортные средства функционируют благодаря нефтепродуктам, из природного газа производятся полимеры, доля медикаментов, даже детские игрушки в руках детей – следствие обработки полезных ископаемых.

Все это без утрирований работает благодаря газу и нефти. Так, они являются самыми полезными и ценными ресурсами не только лишь топливной индустрии, но и прочих областей. Оттого нефтегазовая промышленность в экономике России играет важнейшую роль. Газовый и нефтяной комплексы близко соединены с прочими отраслями экономики и производства страны.

Товарная структура внутригосударственной и международной торговли полна продуктов переработки газа и нефти. Ископаемые значительно обходят прочие статьи экспорта и импорта. Следует отметить, что коммерческий энергетический баланс во многом зависит от добычи нефти и природного газа. Так, если подсчитать на нефтяной эквивалент, то на газ и нефть доводится приблизительно 65 % всемирного производства источников энергии. Благодаря всему настоящему нефтегазовой промышленности в экономике России отводится стержневая роль.

Немаловажно то, что нефтегазовой промышленности в России полагает решение вытекающих вопросов:

- Целесообразное потребление резервов ископаемых;
- Положительная динамика использование сырьевой базы нефтегазовой индустрии и формирование энергосберегающей структуры;
- Рациональная перевозка и сбережение ресурсов;
- Постройка новейших центров добычи полезных ископаемых.

На сегодняшний день нефтегазовая индустрия России является могущественным конгломератом, который распространяет собственное воздействие на территории страны и вдалеке от ее пределов. Тем не менее, даже имея в наличии сравнительно развитую структуру, нефтегазовая промышленность России нуждается в постоянном усовершенствовании, развитии и инвестиции капитала [2, с. 74].

Нефтегазовая отрасль России –это безусловно перспективная индустрия не только на раздольях постсоветского пространства, но и в иных частях мира. На данном этапе нефтяной и газовый сегмент топливно - энергетического комплекса государства полагается одним из двигателей прогресса и экономики РФ. Но в то же период состояние нефтегазовой отрасли России призывает к изучению надлежащих структур, что располагает незаурядно значительным абстрактным и метафизическим смыслом для всего ТЭК страны. Значительность присутствия ресурсной базы проявляется тем, что топливно - энергетический комплекс РФ захватывает 1 / 3, в общей сложности, промышленного производства, а это около 18 % ВВП государства.

Нефтегазовая промышленность на сегодняшний день выступает значимым компонентом для экономического развития страны, т.к. она полагается наиболее конкурентоспособным направлением производства на мировой манеже. При этом настоящее состояние нефтегазовой отрасли России обнаруживает потенциалы по дальнейшему развитию комплекса. Россия, как крупнейший игрок и один из ведущих на нефтяном рынке с каждым значительно причисляет в росте экономических показателей за счет как раз нефтегазового производства.

Нефтегазовая индустрия, как промышленный и экономический сегмент, очень рентабелен для развития страны. При этом ведущие специалисты полагают, что в будущих годах стратегическое развитие нефтегазовой индустрии будет устремлено, как и прежде, на централизацию и укрепление позиции РФ на соответствующем рынке. Поэтому будущее нефтегазовой отрасли России выглядят ясно, даже, несмотря на возврат на мировой рынок одного из нефтяных гигантов – Ирака [1, с. 56].

Таким образом, стоит отметить, что подневольность экономики государства от мировых цен на нефтепродукты и газ усиливается. Так за период с 2004 по 2015 год доля доходов в федеральный бюджет выросла на 17,9 % . Стоит заметить, что в наше время подключаются меры содействия внутреннего производства страны, поэтому в кое - какой степени доля тяговой лошади упадет на нефтегазовый сектор. Оттого однозначно оценить будущее нефтегазовой отрасли на настоящее время почти невыполнимо.

Список используемой литературы:

1. Демидова Е.И., Захаров А.В., Ефимова Е.А., Быков В.Ю. Этапы развития газовой отрасли страны // Газовый бизнес. Журнал Российского газового общества. № 2 / 2015. – 56 с.

2. Данилина М.В., Щербакова К.С. Анализ инновационной политики Российской Федерации на современном этапе // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. URL: http: // human.snauka.ru / 2014 / 10 / 7918 (дата обращения: 14.05.2017).

© Э.А. Насырова, 2017

УДК 330.1

Д.А. Нигматуллина
магистр 1 курс кафедры ИНЭК,ФГБОУ ВО «УГАТУ», г. Уфа, РФ
E - mail: diananigmat@gmail.com
науч. рук. к.с.н., доцент кафедры ЭТ ФГБОУ ВО «УГАТУ» Г.Ф. Токарева

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Принятое суждение «мировая экономика» и «мировые финансы» в ситуации глобализации приобретают важный свежий смысл. Различие от интернационализации, которая предполагает деятельные отношения между национальными экономиками,

слабоуспевающая глобализация отображает взаимосвязанность и зависимость торговли, практически не владеющих рамками, интегрированных в мировой рынок.

Возникновение свежих средств коммуникативной связи подвигло преобразованию основ финансовых потоков и преобразованию их функций, что привело к понятию «финансовый дуализм». С одной стороны, это «традиционные» финансы, с другой – «виртуальные» финансы, то есть взятые от воссозданных процессов, продвигающие кооперированию финансовых ресурсов в пользу спекулятивного капитала.

Прототип электронных финансовых потоков являются «горячие деньги». Оно обуславливалось в спонтанном передвижении между стран больших резервов денежного капитала, которые ищут обретения спекулятивной сверхприбыли. т.е. более надежных источников вложения.

Практически неуправляемая международная торговля, не отягощенная традиционными, для многочисленных внутренних рынков, механизмами экономического вмешательства. Данные рынки предоставляют предельные допустимости для увеличения количества и объемов спекулятивных операций и «отмывания» теневых доходов. Возрастание количества оффшорных и иных льготных зон вдохновил на образование новоявленного течения инвестиционных потоков, состоявших в отношениях в первоочередную очередь с движением больших транснациональных корпораций (ТНК). Изначально инвестиционные увлечения ТНК осуществлялись готовностью уменьшить издержки на вложенный капитал вследствие относительной дешевизны различных видов ресурсов в принимающих странах, то теперь одним из главных мотивов мировой экспансии капитала приняло готовность скрыться от налогов.

Так же либеральные и неолиберальные элементы присутствуют в фундаменте функционирования рынка еврооблигаций, эмиссии которые уже не координируется государствами, чьи валюты применяется при займе. Это состояние, возможно, принадлежит и к денежному рынку, потому как ставка ЛИБОР по ссудам в евровалютах осуществляется лондонскими банками. Получается, национальные валюты, обращающиеся на еврорынке, выходят из - под не принужденного регулирования государственных органов стран – эмитентов.

Продвигающей силой улучшения геофинансов в числе прочих выступает научно - техническая революция в области средств связи [4], помогающий увеличению перепоручение прав собственности на активы в международном масштабе и допустимости делать быстрые перемещения больших сумм денежных средств в ту или иную точки нашей планеты.

Роль управления мировой финансовой системы частично передвигаются к мировым финансовым центрам, основным из критериев экономической деятельности которых служит максимальная прибыльность в наикратчайшие сроки, значение остальных критериев выравниваются.

Следующим сильнейшем регулятором современной мировой финансовой системы является ТНК, действие которых во многом мотивировала и ускорила развитие процессов глобализации. Так же в ходе глобализации произошла эволюция, а также самих ТНК, именно в последние 20 лет на мировой арене утвердились глобальные ТНК. Практически, сейчас мировой рынок подразделен на сферы влияния приблизительно 500 глобальных ТНК, которые являются фундаментом мирового хозяйства и держащих в своих руках

фактически безграничную экономическую власть, которая с свою очередь дает им право оказывать влияние в сфере экономики и политики на государства, в которых они находятся [3].

Из выше сказанного вытекает:

1) Сейчас нет реальной силы, которая сможет оказывать сопротивление ТНК, т.к. даже сплотив ресурсы многих экономически развитых государств, не хватит для борьбы со спекулятивными операциями в сфере электронных финансов.

2) Либерализация экономики превращается в опасность для экономической безопасности современных государств. Даже предположив, что при хранении ряда экономических ограничений национальное государство имеет ограниченную допустимость управления внутренних валютного, фондового и денежного рынков, то в условиях их либерализации ТНК в позыве может разбить финансовую систему фактически любого государства.

3) Не имея шансов дать отпор, вероятным не благоприятным внешним влиянием, в последствие сдержанности своих валютно - финансовых ресурсов государства медленно теряют место управления мирового рынка. Сейчас мировой финансовый рынок разъединены между мировыми финансовыми центрами, ТНК, а также международными финансовыми организациями. Благодаря этому, на нем не остается роли для национальных государств с их традиционной движущей силой управления.

4) Спекулятивный характер огромной по своим объемам электронной составляющей геофинансов внедряет сильный элемент хаотичности в саму мировую экономическую систему, динамическое равновесие которой с ростом транснационального капитала делается не устойчивым.

Международные финансовые организации являются сейчас 3 - м сильнейшим рычагом управления мировой экономики. Реализовать огромные инвестиции, помогать экономическому равновесию и увеличение роста обязывает национальные правительства находить другие резервы для погашения своих трат, прося у международных организациях, которые дают им радикальные неолиберальные рецепты, которыми обусловлено предоставление кредитов [1].

Идея по пути данных рецептах, как видно из истории, повергает к заманиванию этих государств в долги, из которых нереально выйти.

Таким образом, в обстановках объединяющие мира, находятся 3 сильнейших рычага управления мировой экономики. Их кругозор рассматривается в сфере геофинансов, а именно электронного компонента: международные финансовые центры, ТНК, международные финансовые организации. Увлечения которых сильно связаны между собой, поэтому имеет смысл говорить о разделе между ними сфер влияния на современном мировом рынке. Также нужно обратить внимание на то, что финансовые ресурсы с геоэкономической точки зрения являются сырьем, отсюда следует, что, как и любому сырью, им свойственна сжатость в каждый момент времени, поэтому в фундаменте используется конкурентная борьба за их ресурсы.

Список 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. Багаутдинова И.В., Токарева Г.Ф., Шалина О.И. Современные тенденции развития финансового посредничества в России // Экономика. Налоги. Право. 2016. Т.9. №5. - С. 90 - 98.

3. Электронные ресурсы, URL: http: // sci - article.ru / gryps.php?i=ekonomika

4. Токарева Г.Ф. Влияние научно - технического прогресса на структуру капитала в рыночной экономике // Интеллект, инвестиции, инновации. 2013. №1. С.47 - 52.

© Д.А. Нигматуллина, 2017

УДК 331.5.024.54

Д.В. Никифоров
магистрант группы МЭТ - 15
кафедра «Экономика труда и социальных отношений»
Финансово - Экономический Институт
СВФУ
г. Якутск, Российская Федерация

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ

В работе предложена методика оценки качества трудовой жизни на основе индикаторов достойного труда по методологии МОТ северных регионов России.

Ключевые слова: качество трудовой жизни, оценка качества трудовой жизни, система показателей качества трудовой жизни, северные регионы России, достойный труд, индикаторы достойного труда по методологии МОТ.

В 2000 - м г. Х. Сомавия [1] дал толчок к развитию концепции качества трудовой жизни в новом направлении, где его стремились отождествлять с концепцией достойного труда. Яркими представителями данной идеи являлись Р. Анкер, И. Чернышев, Ф. Эггер, Ф. Мехран, Дж. Риттер [2], Ф. Бонне, Ж. Фигирейдо, Г. Стендинг, И. Ахмед [3], Г. Филдс [4]. Среди исследователей концепции достойного труда в России, можно выделить Л.А. Костина [5], Р.П. Колосовой, Р.М. Валиахметова [6] и т. д.

Данная идея совпадает с подходом определения качества трудовой жизни, где качество трудовой жизни отождествляли с характеристиками условий и организации труда.

Сторонниками данного подхода в России являлись Н.А. Горелов [7], Д.В. Окунев [8], Л.Г. Миляева [9], Е.Г. Жулина [10], Б.Л. Токарский [11] и др.

Поэтому концепция качества трудовой жизни должна исследоваться в рамках достойного труда, ведь согласно концепции, выделяются следующие признаки достойного труда:

- продуктивная деятельность или производительный труд, способный обеспечивать конкурентоспособность страны или региона;
- справедливая оплата труда;

- безопасность на рабочем месте;
- социальная защита;
- перспективы личностного роста;
- активное участие в принятии важных управленческих решений;
- гендерное равенство.

Благодаря такому подходу можно с помощью индикаторов достоного труда оценить качество трудовой жизни.

Благодаря исследованиям Н.З Шаймарданова Т.В. Полкова, О.А. Шахова [12] существует примерный список индукторов достойного труда которые можно исследовать в региональном уровне, поэтому оценку качества трудовой жизни северных регионов основывался на следующих принципах: — выбор индикаторов достойного труда методологии МОТ из базы данных статистики Росстата; — максимальная достоверность статистической информации; — минимизация числа индикаторов достойного труда путем выбора тех индикаторов, по которым отчитываются северные регионы России.

Оценка качества трудовой жизни проводится по следующей методике, используя средний показатель РФ по основным индикаторам достойного труда по методологии МОТ (+ другие показатели), можно оценить качество трудовой жизни региона. Если показатель уровня безработицы (неформальной занятости, работающих бедных) выше среднероссийского уровня, то он считается неблагополучным, по данному показателю. Для показателя уровня занятости все просто, если показатель выше среднероссийского уровня, то он считается благополучным, по данному индикатору.

Высокий>Средний>Низкий

Если регион по всем индикаторам благополучный, из этого следует, что качество трудовой жизни на данном регионе имеет высокий уровень.

Если регион по нескольким индикаторам неблагополучный, из этого следует, что качество трудовой жизни на данном регионе имеет средний уровень.

Если регион по всем индикаторам или больше половины индикаторов неблагополучные, из этого следует, что качество трудовой жизни на данном регионе имеет низкий уровень.

Таблица 1.Оценка по предложенной методике качества трудовой жизни северных регионов России на 2014 год.

	Уровень занятости , % (М)	Уровень безработицы, % (М)	Неформальная занятость, % (М)	Работающие бедные, % (М)	КТЖ
Еврейская автономная область	Неблагополучный	Неблагополучный	Неблагополучный	Неблагополучный	Низкий
Чукотский автономный округ,	Благополучный	Благополучный	Благополучный	Благополучный	Высокий
Республика Саха (Якутия)	Благополучный	Неблагополучный	Благополучный	Благополучный	Средний
Другие регионы					

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. Во - первых, конечно качество трудовой жизни характеризуется множеством показателей и индикаторов, но на данном оценивании характеризуется только основными индикаторами по методологии МОТ, да и только теми по которым отчитываются регионы России. В данной работе автор обобщил индикаторы достойного труда в оценку КТЖ. Во - вторых, обязательным условием изучения КТЖ является разработка методики, позволяющей осуществлять детализированную оценку его параметров, а также проводить экспресс - анализ. В противном случае исследования, посвященные изучению КТЖ, будут носить только теоретическую ценность.

Список использованной литературы

1. ILO 2000. Report of Director - General: Globalizing Europe. Decent work in the information economy. URL: http: // www.ilo.org / public / english / region / eurpro / geneva / regconf / report _ vol _ i.pdf (дата обращения 19.04.2015) .

2. Индикаторы достойного труда. URL: http: // ilo.org / wcmsp5 / groups / public / - - - dgreports / - - - integration / documents / meetingdocument / wcms _ 192844.pdf

3. Ахмед, И. Достойный труд и развитие человека / И. Ахмед // Международный обзор труда 2003. Т.142. – 2004. № 1 - 2. – С. 106. .

4. Fields, G. S. (2003). Decent work and development policies. International Labour Review. Vol. 142 (2). P. 239

5. Костин, Л.А. Достойный труд в XXI веке / Л. А. Костин // Достойный труд – высшая цель и жизненная необходи - мость: круглый стол «Достойный труд в XXI веке». 25 ноября 2005 г. Юбилейные Ломоносовские чтения, посвя - щенные 250 - летию Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. М.: ТЕИС, 2005. – С. 16.

6. Баймурзина Г. Р. Реализация принципов концепции достойного труда в России региональный аспект (на примере Республики Башкортостан) / Г. Р. Баймурзина, Р. М. Валиахметов, Р. П. Колосова. – Уфа: АН РБ, Гилем, 2012. – С. 49.

7. Горелов, Н. А. Энциклопедия труда и занятости / Н. А. Горелов, А. И. Тучков. – СПб.: Изд - во СПб. Гос. Ун - т., 1997. – С. 126.

8. Окунев, Д. В. Социальные детерминанты качества трудовой жизни работников промышленных предприятий ре - гиона / Д. В. Окунев, С. В. Майкова // Регионология. – 2009. – № 1. – С. 192 - 204.

9. Миляева, Л. Г. Методические подходы к оценке качества трудовой жизни персонала организации / Л. Г. Миляева // Ползуновский альманах. – 2009. – № 1. – С. 150.

10. Жулина, Е. Г. Деятельностный подход к управлению качеством трудовой жизни / Е. Г. Жулина // Управление персоналом. – № 14. – 2009. – С. 57 - 59.

11. Токарский, Б. Л. Определение взаимосвязи качества жизни с уровнем жизни населения / Б. Л. Токарский, Н. М. Токарская // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 4. – С. 201.

12. Шаймарданов, Н. З. Достойный труд: методология и методика оценки / Н. З. Шаймарданов // Экономика региона. – 2009. – № 4 . – С. 193 - 198.

© Д.В. Никифоров, 2017

УДК 338.43

Новоженцева Александра Владимировна
студентка четвертого курса РЭУ им. Г.В. Плеханова
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
г. Москва, РФ
E - mail: alex27novo@gmail.com

АНАЛИЗ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ИНДИИ

Сельское хозяйство – это первичный сектор экономики, который базируется на добыче натуральных ресурсов. Этот сектор обычно занимает лидирующее положение в странах с развивающейся экономикой. До промышленной революции большинство населения было занято в сельском хозяйстве. Изначально фермеры выращивали урожай только для собственного потребления, однако со временем в сельском хозяйстве произошли значительные перемены благодаря технологическим улучшениям в производстве и развитию мирового рынка.

Сейчас сельское хозяйство - это жизненно важная отрасль для Индии, особенно для её обширной сельской местности: Индия занимает второе место в мире (после США) по размерам земель, занятых сельским хозяйством (157,35 млн га) и данная отрасль обеспечивает занятость 60 % населения страны. ВВП сельского хозяйства и смежных отраслей оценен в $244,74 млрд в 2016 году, что составляет около 17 % ВВП и 10 % экспорта страны. Сейчас политика Индии в области сельского хозяйства заключается в обеспечении продовольственной безопасности путем создания буферного запаса и обеспечения стимулов для развития отрасли. Индия самодостаточна в продуктах питания и даже неблагоприятные климатические условия не способны оказать значительного влияния на сельскохозяйственное производство.

Индия – один из крупнейших центров производства продуктов питания в мире: ежегодно здесь производится около 600 миллионов тонн пищевых продуктов. Основными сегментами сельскохозяйственного сектора страны являются: мясомолочное животноводство, птицеводство, выращивание фруктов и овощей, зерновых культур (рис, пшеница, злаки, бобы), масличных семян, специй, чайного и табачного листа, кофейных зерен, различных сортов орехов (фундук, арахис, миндаль, кешью), сахарного тростника, производство морепродуктов, рыболовство, садоводство, производство натурального каучука, шелководство.

По итогам 2016 года Индия является крупнейшим производителем специй, бобовых, молока, чая, кешью, манго (50 % от всего мирового производства), бананов винограда и джута; и вторым по величине производителем пшеницы, риса, фруктов, овощей, сахарного тростника (доля сахара, выпускаемого Индией, составляет 14 % в мировом производстве), хлопка и масличных культур.

В таблице 1 представлены основные сельскохозяйственные продукты, производимые в Индии, площади, ими занимаемые, количество произведенной продукции в натуральном измерении и средняя по фермам урожайность на 1 гектар. Несмотря на то, что практически по всем показателям мы видим небольшой спад в динамике, Индия имеет большой потенциал для дальнейшего развития в области сельского хозяйства: от повышения

производительности труда и урожайности до увеличения производства сельскохозяйственной продукции и доходов, получаемых от неё.

Таблица 1

Площадь, производство и урожайность основных видов сельскохозяйственной продукции [2, с.3]

Сельскохозяйственные культуры	Площадь (100 тыс. га)			Объем продукции (млн т)			Урожайность (кг / га)		
	2013 - 14	14 - 15	15 - 16	13 - 14	14 - 15	15 - 16	13 - 14	14 - 15	15 - 16
Рис	441.36	441.10	433.88	106.65	105.48	104.32	2416	2391	2404
Пшеница	304.73	314.65	302.27	95.85	86.52	93.50	3145	2750	3093
Кормовые зерновые	252.19	251.70	237.75	43.29	42.86	37.93	1717	1703	1596
Зернобобовые	252.12	235.54	252.59	19.25	17.15	16.47	764	728	652
Продовольственное зерно	1250.41	1243.00	1226.50	265.04	252.02	252.22	2120	2028	2056
Масличные	280.50	255.96	261.34	32.74	27.51	25.30	1168	1075	968
Сахарный тростник	49.93	50.66	49.53	352.14	362.33	352.16	70522	71512	71095

Индия одна из 15 мировых экспортеров сельскохозяйственной продукции. Величина экспорта сельскохозяйственной продукции за 6 лет выросла на 19 % и в 2016 году составила $32,08 млрд (12,28 % в общей величине экспорта Индии).

Урожай зерновых культур составил около 253,16 млн тонн в 2016 году (252,68 млн тонн в 2015 году); урожай риса - 103,61 млн тонн (102,54 млн тонн в 2015 году), а пшеницы – 93,82 млн тонн (90,78 млн тонн в 2015 году). Продукты животноводства, а также фрукты и овощи являются второй по величине статьей экспорта в стоимостном выражении; они составляли 26,8 % и 6,8 % соответственно, от общего объема экспорта сельскохозяйственной продукции в 2016. Также Индия занимает 6 - ое место в мире по экспорту сахара, что составляет 2,76 % от мирового экспорта.

Индия разделена на штаты, каждый из которых специализируется на определенных сельскохозяйственных продуктах. Рассмотрим ключевые сельскохозяйственные штаты.

Пенджаб является одним из крупнейших производителей зерновых культур. Несмотря на небольшую площадь данного региона, здесь собирают около 17 % всего урожая пшеницы в Индии и 11 % риса. Эта область также богата урожаем сахарного тростника, овощей и производством молочной продукции.

Махараштра - самый большой производитель сахарного тростника (72 млн тонн в 2015 / 16 финансовом году), гранатов (1,3 млн тонн в 2015 / 16 финансовом году) в стране. Также этот штат является одним из ведущих производителей хлопка (4,2 млн кип хлопка в 2015 / 16 финансовом году). В течение 2015 - 16 финансового года производство бобовых составило 1,48 млн тонн, масличных семян – 2,08 млн тонн, зерновых - 8,3 млн тонн. К ключевым сельскохозяйственным продуктам для данного региона можно также отнести лук, соевые бобы, бананы, сорго и рис.

Уттар - Прадеш – крупнейший производитель зерновых культур в Индии. Урожай зерновых составил 46,55 млн тонн в 2015 / 16 финансовом году – это 18,4 % от всего урожая зерна в Индии. Основную долю здесь составляют рис, пшеница, кукуруза, просо, горох и чечевица. Этот штат занимает второе место после Западной Бенгалии по производству овощей в Индии (26,12 млн тонн в 2015 / 16 финансовом году). По итогам 2015 / 16 финансового года Уттар - Прадеш стал основным штатом по производству молока: он обеспечил около 20,5 % общего количества произведенного молока в Индии (32,95 млн тонн).

Западная Бенгалия - самый большой производитель риса (16,1 млн тонн риса в 2015 / 16 финансовом году), рыбы (1,63 млн тонн рыбы в 2015 / 16 финансовом году) и второй по величине производитель чая в стране. В 2015 - 16 финансовом году урожай тростникового сахара составил 2,38 млн тонн, а фруктов – 3,1 млн тонн. Западная Бенгалия также является ведущим экспортером кожи и кожаных изделий.

Гуджарат – крупнейший производитель хлопка (12,5 млн тонн в 2015 / 16 финансовом году). Карнатака - самый большой производитель подсолнечного семени, кукурузы, кофе и кардамона. Ассам - крупнейший производитель чая и шелка. Мадхья - Прадеш – крупнейший производитель сои, бобовых, льняного семени.

Исследователи считают, что развитие сельскохозяйственной отрасли в Индии необходимо для сбалансированного роста экономики и обеспечения необходимого капитала для развития других отраслей, таких как промышленность, транспорт и международная торговля. Сельское хозяйство имеет ключевое значение и для государственных доходов: в штаты поступают налоги на землю, на прибыль, налоги на орошение и многие другие, включая акцизы и экспортные пошлины на сельскохозяйственные товары.

Список использованной литературы:

1. Отраслевой отчет на январь 2017 India Brand Equity Foundation [электрон. ресурс]. – Режим доступа: http: // www.ibef.org /

2. Годовой отчет департамента сельского хозяйства и кооперации Индии 2016 - 2017 [электрон. ресурс]. – Режим доступа: http: // agricoop.nic.in /

© А.В.Новоженцева, 2017

УДК 336.67

М.А. Обухова
студентка 4 курса экономического факультета ПГСХА
Э.М. Радостева
к.э.н., доцент кафедры финансов,кредита
и экономического анализа
ФГБОУ ВО ПГСХА,г. Пермь, РФ
E - mail:obukhova.marina.87@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с производством и реализацией продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и

одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах. Отсюда определение экономического содержания финансового результата деятельности предприятия, изучение его видов, раскрытие задач анализа и формирование методики проведения анализа занимают одно из центральных мест в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности.

Для любого предприятия получения финансового результата означает признание обществом результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будут выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения и выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам есть чистый конечный финансовый результат предприятия для его производственного и социального развития.

Конечный финансовый результат деятельности предприятий является предметом исследования многих авторов.

Наиболее емкое определение дает Толкачева Н. А., под финансовым результатом она понимает прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово - хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка. В свою очередь О. В. Ефимова считает, что финансовый результат - это прибыль. Но в то же время она отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов».

Изучая точки зрения различных авторов, наиболее интересным представляется мнение Г. В. Савицкой, которая пишет, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Таким образом, финансовый результат определяется как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода.

В связи с тем, что под понятием «финансовый результат» понимаются различные виды прибылей и убытков, для этого необходима определѐнная систематизация используемых терминов.

Прибыль - это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. Сущность рассматриваемой категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли - это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;

- главный источник возрастания рыночной стоимости организации; - индикатор кредитоспособности организации;

- главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;

- индикатор конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;

- гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальный потребностей общества.

Главная цель управления прибылью - максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде. Это означает: обеспечение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре; обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска; обеспечение высокого качества формируемой прибыли; обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании.

В современном понимании прибыль - это обобщающий показатель для деятельности предприятия, в котором отражаются и рост объема производства, и повышение качества продукции, и сокращение затрат. Прибыль, как результат финансовой деятельности, выполняет определенные функции. В первую очередь, прибыль отражает экономический эффект, который был полученный в результате деятельности предприятия. Она составляет основу экономического развития. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли осуществляются обязательства предприятий перед бюджетом, банками и другими организациями. Кроме того, следует отметить, что прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств - доходность от вложений в активы. Все это требует определенной систематизации используемых терминов по классификационным признакам.

По источникам формирования прибыли, используемым в ее учете, подразделяют на:

• прибыль от реализации продукции;

• прибыль от реализации основных фондов и иного имущества;

• прибыль от внереализационных операций. По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности предприятия подразделяют на:

• прибыль от операционной деятельности;

• прибыль от инвестиционной деятельности;

• прибыль от финансовой деятельности. По составу элементов, формирующих прибыль, различают:

• маржинальная прибыль, характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом суммы переменных затрат.

• балансовая прибыль. Она включает 3 элемента, как и по источникам формирования:

- прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

- прибыль от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия;

- финансовые результаты от внереализационных операций.

• валовая прибыль, характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех расходов, которые включены в производственную себестоимость.

• чистая прибыль, характеризует сумму прибыли, которая поступает в распоряжение предприятий после уплаты сумм налогов и иных обязательных платежей.

Таким образом, финансовый результат – главный критерий оценки деятельности для большинства предприятий, который характеризуется приростом суммы собственного капитала (чистых активов), основным источником которого является прибыль от основной, инвестиционной, финансовой деятельности, а также в результате прочих обстоятельств.

Список использованной литературы:

1. Барышникова Н.С. Финансы организаций (предприятий) : учебное пособие / Н. С. Барышникова, В. Г. Артеменко. - СПб. : Проспект Науки, 2012. - 319с

2. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - Москва.: Юрайт, 2013. - 672 с.

© М.А. Обухова, Э.М. Радостева, 2017

УДК 33

Овезгелдиева Шекер Батыровна
Студент физико – математического факультета
Карачаево – Черкесский государственный
университет имени У. Д. Алиева.
gylyjowa1994@mail.ru

ФРАГМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

Общая характеристика. Финансовая система США сложна и многообразна. Она состоит из множества государственных федеральных органов власти и управления, финансовых и административных ведомств и учреждений, частных банков и корпораций, осуществляющих как внутренние, так и международные финансовые оптации органов штатов. В силу огромного влияния на всю мировую экономику и движения мировых денежных ресурсов, финансовая система, является органичной частью мировой финансовой системы.

Банки. Центральный банк. В финансовой системе США банки играют не просто огромную, но особую роль. В соответствии с Законом Гласа - Сигала американские банки разделены на коммерческие и инвестиционные. Особую роль играет Центральный банк страны – это Федеральная резервная система. Роль ФРС непрерывно повышается по мере возрастания макроэкономической ответственности американского правительства в течение всех послевоенных десятилетий. Однако ФРС лишь частично ответственна за надзор за банками и делит эту функцию с особыми федеральными и штатными органами контроля, а также с Федеральной корпорацией по страхованию депозитов и Управлением надзора за банковским делом.

Деятельность и функции ФРС. Любопытно, что одну из глав своей книги под одноименным названием профессор П. Самуэльсон предваряет следующим эпиграфом: «С начала мира было три великих приобретения: огонь, колесо и центральная банковская

система». Этим самым аналитик подчеркивает особую роль центральных банков в финансовых системах государства. ФРС США – это, во - первых, Центральный банк страны, который обладает правом эмиссии, во - вторых, ФРС выполняет функции банков, в - третьих, ФРС – это банк американского правительства. Известно, что любой центральный банк страны имеет, прежде всего, одну важнейшую функцию: он осуществляет контроль за денежной массой и кредитом в экономике. Это относится и к ФРС. Если экономическая активность ухудшается и занятость работников сокращается, ФРС увеличивает денежную массу и кредитную ставку, стремясь динамизировать деловую активность. Но если расходы при этом становятся угрожающе избыточными, в результате чего растут цены и появляется много свободных рабочих мест, тогда ФРС стремится использовать все свои возможности в целях сокращения денежной массы – повышает процент по кредиту. Такая монетарная политика осуществляется через изменение учетной ставки процента ФРС с целью удешевить кредит или, наоборот, сделать кредитные деньги более дорогими. Закон о ФРС США был принят Конгрессом в 1913 г.. С тех пор ФРС претерпела значительные изменения, а ее роль стала огромной. Крупные реформы были проведены в 1933 и 1935 гг., в период Великой депрессии, когда президент Рузвельт изменил облик американского капитализма и буквально вытащил его из пропасти. Тогда же был создан Совет управляющих ФРС, который впоследствии и сосредоточил в своих руках управление рычагами кредитно - денежной политики, т. е. операциями на открытом рынке, регулирование учетных ставок и контроль за резервными требованиями. Кроме того, наряду с другими федеральными ведомствами, регулирующими банковскую деятельность, Совет устанавливает основные принципы надзора и контроля над коммерческими банками и их деятельностью.

Структура ФРС. Федеральная резервная система состоит из 12 региональных федеральных резервных банков. При осуществлении своей политики Совет управляющих ФРС опирается на эти банки. Однако общее направление политики по всей кредитно - банковской системе определяет именно Совет управляющих. Он осуществляет регулярные проверки резервных банков и их отделений в целях контроля за проведением политики в нужном направлении. Кредитно - денежная политика ФРС определяется Законом 1978 г. «О полной занятости и сбалансированном росте», иногда называемым Законом Хэмфри - Хокинса. Этот закон ставит своей целью достижение высокого уровня занятости и стабильности цен как главных целей кредитно - денежной политики. В его основу положена монетарная концепция, согласно которой темп инфляции совпадает с темпами роста денег и кредита, а необходимым условием понижения инфляции является снижение отмечаемого роста денежной массы и объемов кредитования.

Как мы отмечали, наиболее важным органом в ФРС является Совет управляющих, находящийся в Вашингтоне, федеральный округ Колумбия. Совет состоит из семи членов, каждый из которых назначается на 14 - летний срок президентом США. Столь длительный срок, как предполагается, должен обеспечивать преемственность, стабильность и независимость Совета, хотя на практике лишь немногие из управляющих занимают свой пост в течение полного срока. Совет возглавляется председателем, назначаемым президентом из состава управляющих. Председатель Совета управляющих – это наиболее могущественное лицо всей резервной системы. Его мнение обычно доминирует как в Совете, так и в ФРС в целом. Иногда председателя ФРС даже называют, правда, с

некоторой долей преувеличения, вторым лицом в государстве. Председатель назначается на четырехлетний срок; в случае если после четырех лет нахождения на этом посту он не получает подтверждения полномочий на следующий цикл, то обычно подает в отставку. Около 20 лет председателем ФРС является Алан Гринспен; в 2003 г. его заменил Бен Бернанке, который возглавляет его и ныне. В Совет управляющих ФРС входят четыре президента федеральных резервных банков, меняющихся на ротационной основе, и президент Нью - Йоркского федерального резервного банка. Из девяти директоров, занимающихся вопросами регулирования и надзора, шесть избираются банками - членами, а три директора назначаются Советом управляющих.

Список литературы:

1. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. Москва – 2012 г.

© Ш.Б. Овезгелдиева, 2017

УДК 33

Овезгелдиева Шекер Батыровна
Студент физико – математического факультета
Карачаево – Черкесский государственный
университет имени У. Д. Алиева.
gylyjowa1994@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

Общие положение. Современное экономически развитое государство выполняет важнейшие функции регулятора экономических процессов. конкурентные механизмы, обеспечивающие действие законов спроса и предложения, какими бы совершенными они ни были, все сложнейшие рыночные институты и т. п., никогда не могут заменить властных рычагов государственного регулирования в современных условиях мирового развития. Все иные суждения – это химера. Речь может идти лишь о степени государственного экономического воздействия, его масштабах – является ли конкретное государственное вмешательство разумным и целесообразным, способствующим развитую экономики и собственно рыночных сил или же приобретает автономную силу и инерцию, стремится теснить бизнес - сообщество, угнетающие действует на конкурентную среду. Повторим: ни одно современное государство, даже самое процветающее, не может обойтись без разумного и целесообразного вмешательства государства в область экономики. В настоящее время можно говорить скорее о некой модели общественно - государственного регулирования, но не об укреплении частных элементов в развитии экономики.

В этом смысле США обладают уникальным и поучительным опытом: в этой стране никогда не происходило ни массовой национализации, ни массовой денационализации, если не считать периоды Первой и Второй мировой войн, когда были вначале построены, а затем приняты и осуществлены меры по продаже государственных военно - промышленных предприятий. Капитализм здесь развивался при минимуме

государственного участия, которое в основном было связана с огромным и затратным железнодорожным строительством в XIX - XX вв. Колониальные, а после достижения независимости – федеральные власти оказывали целенаправленное содействие европейским переселенцам главным образом в колонизации новых земель, создании инфраструктуры, введении судебно - правовой системы, основанной на высоком уровне индивидуальной свободы и невмешательства в сферу экономической жизни людей. Государство с самых ранних этапов своего существования финансировало образование, здравоохранение, брало на себя заботу о престарелых и малолетних, создавало условия для предпринимательства в отношении любого гражданина, желающего и способного работать в этой области.

Отметим, что способность работать всегда являлась главным критерием в процессе наделения землей американского фермера. Не было никаких бюрократических препон, но желающий заняться фермерским хозяйством должен был лично представить несколько документов: справку врача о состоянии здоровья, справку об образовании, рекомендацию местного фермерского сообщества. Этот порядок сохраняется и до наших дней в силу его полной адекватности условиям и интересам общества.

Специфика американской модели развития сформировалась во многом в условиях Великой депрессии 1929 - 1933 гг. В той обстановке были применены основные положения кейнсианского регулирования. При этом экономическая активность государства резко возросла в трех направлениях. Первое - беспрецедентные масштабы государственного строительства по всей стране, что резко активизировало региональную активность штатов. Это, прежде всего, инфраструктурные объекты: стратегические дороги, газо - и трубопроводы, электростанции, строительство общественных зданий и т. д. Второе – резкое усиление финансово - кредитной функции государства, превращение налоговой системы в мощный канал перераспределения национального богатства в пользу малообеспеченных социальных страт общества.

Роль государства в экономике США и сегодня велика, и она нисколько не уменьшилась с периода Великой депрессии 1930 - х гг. Можно лишь говорить о величине государственного сектора экономики, который – если исключить периоды Первой и Второй мировых войн и Великой депрессии – никогда не был здесь особенно масштабным. Государственная собственность в США в основном исторически концентрируется в сфере земельных резервов и лесных массивов. Кроме того, часто недооценивается развернутая система вторичного влияния государства на экономические процессы, в том числе на деятельность самых могущественных американских корпораций.

Пример США иллюстрирует тот факт, что экономическая активность государства далеко не всегда связана с размерами государственного сектора и что другие формы государственного сектора и что другие формы государственного вмешательства ы экономику могут быть порою более эффективными по сравнению с прямым контролем государства в этой сфере. Влияние правового регулирования отношений собственности, производства и распределения товаров и услуг не только через контрактную систему, но и налоги, перераспределения национального дохода через государственный бюджет, дифференцированная система налогов, заработная плата, поддержка фермеров, науки, образования, здравоохранения, помощь малообеспеченным слоям населения – все это хорошо развитые формы косвенного регулирования, которые широко практикуются в

современных США. При этом наиболее сильные институты порой самостоятельно могут осуществлять такую политическую практику, которая кардинально меняет саму философию и психологию предпринимательства. Это произошло в США с начала 1980 - х гг., причем достаточно незаметно, когда финансовые власти на путь имплантации либертарианской идеологии в деятельность большого бизнеса, предоставив ему беспредельные возможности обогащения любой ценой и разрушив традиционные протестантские ценности во имя максимизации прибыли.

Конкретная система организации деятельности корпораций – это уникальное явление экономической жизни в Америке.

Список литературы:

1. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. Москва – 2012 г.

© Ш.Б. Овезгелдиева, 2017

УДК 330.14.014

Г.В. Ольховая
к.э.н., доцент КФУ им. В.И. Вернадского
г. Симферополь, РФ
E - mail: GalinaBoyko2006@yandex.ru
Лошко А.В.
студент КФУ им. В.И. Вернадского

СУЩНОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ОСНОВНОГО ФОНДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Эффективное функционирование предприятий сферы производства находится в прямой зависимости от состояния их материально - технической базы. Использование морально и физически устаревших основных фондов означает применение устаревших технологий, рост затрат ручного труда, нарушение сроков и снижение качества выполнения технологических операций, увеличение размера потерь материально - производственных ресурсов и готовой продукции, и в конечном итоге – неконкурентный уровень затрат на производство единицы продукции. Отсюда решение проблемы технического перевооружения – это одно из ключевых направлений обеспечения конкурентоспособности предприятия.

В процессе эксплуатации основные фонды подвергаются физическому и моральному износу, утрачивают свою потребительную стоимость и в результате – требуют обновления. «Обновление основных фондов означает процесс замены устаревших средств труда новыми, более совершенными» [5, с. 52]. Виды и формы обновления основных фондов различны (рис. 1.1).

Основная задача капитального ремонта – «устранение физического износа, поддержание и улучшение эксплуатационных свойств объектов основных фондов без изменения их

функций и технико - экономических показателей путем замены изношенных деталей и узлов, смены конструкций или их частей» [10].

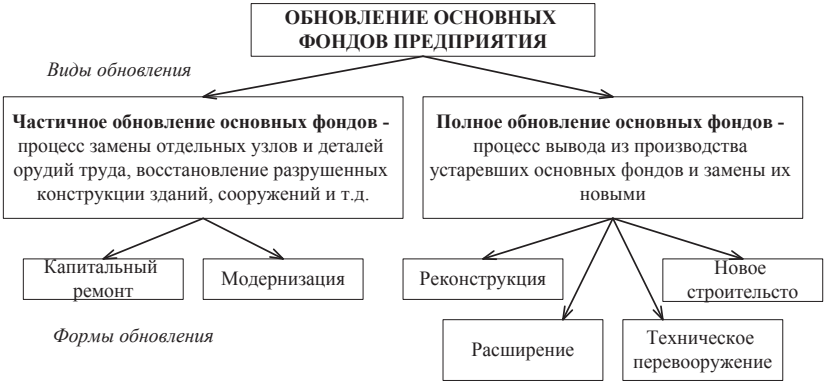


Рисунок 1.1 - Виды и формы обновления основных фондов

Модернизация – «внесение в конструкцию изделий изменений, обеспечивающих повышение их технического уровня. Благодаря модернизации полностью или частично устраняется моральный износ второй формы» [5, с.52].

Расширение и новое строительство являются экстенсивными формами воспроизводства основных фондов, так как ведут к увеличению производственной мощности за счет введения в эксплуатацию дополнительных объектов с аналогичными технико - экономическими и эксплуатационными параметрами.

Реконструкция и техническое перевооружение – это интенсивные формы воспроизводства основных фондов, направленные на внедрение прогрессивных по техническим и экономическим показателям объектов основных средств.

Более подробно рассмотрим сущность термина «техническое перевооружение», так как несмотря на еще социалистическую историю этого термина, до настоящего времени не выработано единого подхода к его определению.

На основании анализа литературных источников можно выделить три основных подхода к пониманию сущности технического перевооружения: Во - первых, ряд авторов под техническим перевооружением понимает обновление основных фондов предприятия в форме замены морально устаревшего и физически изношенного основного капитала новыми более производительными объектами основных средств. Такого подхода придерживаются М.А. Виленский [3], Л.Д. Ильенкова [2], В.И. Титов [8].

Во - вторых, ряд авторов рассматривает техническое перевооружение как более сложный процесс, охватывающий несколько или даже все формы воспроизводства основных фондов. По мнению Сергеева И.В. [6], Джазовской И.Н. [4] составной частью технического перевооружения является модернизация. Челомин А.В., давая расширенное определение, рассматривает реконструкцию и модернизацию как часть процесса технического перевооружения, понимая под последним «производственный процесс, включающий в себя обновление средств труда, механизацию и автоматизацию производства предприятия,

переустройство несущих конструкций, перепланировку существующих цехов в целях интенсификации производства» [9, с. 14].

С рассматриваемым подходом согласуется и официальная трактовка термина. Статья 257 НК РФ гласит: «к техническому перевооружению относится комплекс мероприятий по повышению технико - экономических показателей основных средств или их отдельных частей на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным» [1].

Так как техническое перевооружение по своей сути – это инновационная деятельность для предприятия, связанная с внедрением передовых достижений науки и производства, то ряд ученых определяет исследуемую категорию через инновационную составляющую. Балакин М.В. определяет техническое перевооружение как «непрерывный инновационный процесс, направленный на повышение технико - экономического уровня производства и улучшение технико - экономических показателей работы предприятия, путем осуществления комплекса мероприятий по созданию и внедрению передовой техники и инновационных технологий, модернизации и автоматизации производства, а также совершенствованию организационной и производственной структуры, имеющий своей конечной целью наращивание конкурентных преимуществ и выведение предприятия на новый, более высокий уровень развития» [2].

Для более глубоко понимания сущности категории «техническое перевооружение» рассмотрим виды работ, которые могут выполнятся в рамках технического перевооружения (рис. 1.2):

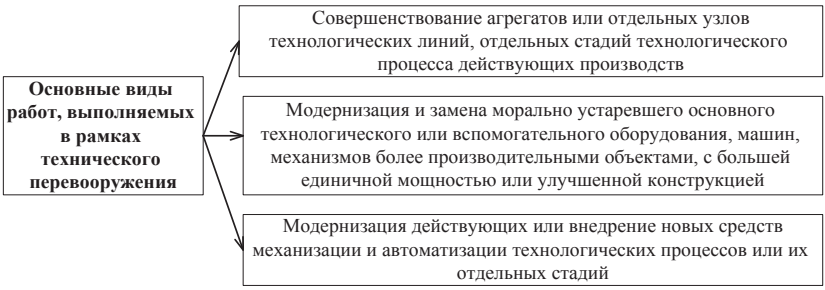


Рисунок 1.2 – Основные виды работ, выполняемых в рамках технического перевооружения

Источник: составлено автором с использованием [7, с. 13]

Информация, представленная на рисунке 1.2 дает основание заключить, что в высоко конкурентных рыночных условиях осуществление технического перевооружение направлено на повышение конкурентоспособности предприятия и может осуществляться по трем различным направлениям:

- во - первых – замена действующих, но морально и физически устаревших основных фондов новыми, с улучшенными технико - экономическими характеристиками, с целью увеличения объемов и качества выпускаемой продукции с одновременной оптимизацией производственных затрат;

- во - вторых – перепрофилирование – отказ от раннее производимой продукции в пользу новой продукции, которая пользуется спросом и является высокодоходной. Перепрофилирование в зависимости от своих масштабов предполагает полную или частичную замену производственного оборудование или его настройку на производство новой продукции;

- в - третьих – диверсификация – расширение деятельности предприятия за счет освоения новых видов производств с целью получения экономической выгоды.

На основании проведенного исследования подходов к определению сущности технического перевооружения основного фонда предприятия сделаем обобщения и собственные выводы.

Техническое перевооружение – это форма реализации инновационно - инвестиционной деятельности предприятия, направленная на обеспечение его конкурентоспособности путем повышения технико - технологического уровня производства, через осуществление комплекса мероприятий по внедрению прогрессивной техники и технологии, механизации, автоматизации и компьютеризации производства уже освоенной или новой продукции.

Целью технического перевооружения является минимизация затрат, сокращение потерь, оптимизация работы объектов основных фондов и персонала, улучшение контроля рабочих процессов, повышение качества результатов – в итоге – повышение конкурентоспособности предприятия.

Основными направлениями реализации технического перевооружения являются замена действующих, но морально и физически устаревших основных фондов новыми, с улучшенными технико - экономическими характеристиками; перепрофилирование и диверсификация производства.

Объектами технического перевооружения является активная часть основных фондов без или с расширением производственных площадей.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации – [Электронный ресурс]: Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 28165 / cf1a9426ba878faee9824672bca283c1420a2b1e /

2. Балакин, М.Ф. Исследование и анализ сущности и экономического содержания технического перевооружения производства / М.Ф. Балакин, Е.Г. Моисеева // Инновации и инвестиции. - № 12. – 2012. – [Электронный ресурс]: Режим доступа: http: // uecs.ru / uecs48 - 482012 / item / 1867 - 2012 - 12 - 25 - 05 - 59 - 24?pop=1&tmpl=component&print=1

3. Виленский, М. А. Экономические проблемы технического перевооружения производства / М. А. Виленский. М.: Наука, 1987. С. 17–20.

4. Джазовская, И.Н. Терминологические и методологические проблемы разработки стратегии технического перевооружения / И.Н. Джазовская, И.Г. Хохлова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 3 (15). – С. 142 - 152.

5. Прокофьев, Ю.С. Экономика предприятия (Экономика предприятия и отрасли): учебное пособие / Ю.С. Прокофьев, М.В. Мелик - Гайказян, Е.Ю. Калмыкова; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – Томск: Изд - во Томского политехнического университета, 2010. – 140 с.

6. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. - 5 - е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2013. - 671 с.

7. Слуцкий, В.А. Техническое перевооружение действующих производств как форма инвестиционной деятельности – история и актуальные вопросы / В.А. Слуцкий, Д.Е. Тетерин, Ф.С. Константинова // Вестник технической промышленности. - № 2 (71) – 2013. – С.12 - 17.

8. Титов, В.И. Экономика предприятия [Текст]: учеб. / В.И. Титов. М.: Эксмо, 2008. - 416 с.

2. Челомин, А.В. Совершенствование форм и механизмов инновационной деятельности на основе интенсификации обновления основного капитала: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Челомин Александр Владимирович. – Нижний - Новгород, 2011. - 29 с.

9. https: // ru.wikipedia.org / wiki / Капитальный ремонт

© Г.В. Ольховая, Лошко А.В., 2017

УДК 336

Отрощенко Виктория Александровна
студентка ФГБОУ ВО «Кемеровский ГСХИ»
г. Кемерово, РФ

МЕСТО АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ

Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» — один из крупнейших банков в России. Созданный в 2000 году в целях развития национальной кредитно - финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий Российской Федерации, сегодня это универсальный коммерческий банк, предоставляющий все виды банковских услуг и занимающий лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса России. 100 % голосующих акций банка принадлежат Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом [4].

Основными конкурентами банка на рынке корпоративного кредитования являются ПАО «Сбербанк», Банк ВТБ (ПАО), Банк ГПБ (АО), АО «Альфа - Банк», ПАО «Банк «ФК Открытие», а также ряд других финансово - кредитных организаций. Основными конкурентами банка в кредитовании физических лиц являются ПАО «Сбербанк», ВТБ 24 (ПАО), Банк ГПБ (АО), АО «Альфа - Банк».

Деятельность банка характеризуют основные экономические показатели которые представлены в таблице.

Таблица – Основные экономические показатели
АО «Россельхозбанк» за 2014 –2016 гг., млн. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. по сравнению с 2014 г.	
				Абс. откл, + / -	Темп роста, %
Активы	2067492	2510939	2679290	611798	130
Чистая ссудная задолженность	1680209	2010134	2144522	464313	128

Обязательства	1849409	2277226	2433698	584289	131
Средства клиентов	1217539	1796083	1978996	761457	163
Собственный капитал	218082	233712	245593	27511	113
Уставный капитал	248048	326848	334848	86800	135
Прибыль (убыток)	- 9334	- 75208	515	9848	6

За 2014 - 2016 годы валюта баланса увеличилась на 130 % и составила 2679 млрд. руб., что позволило банку переместится на 2 позиции вверх и занять 6 место по величине активов (по данным аналитического агентства банки.ру). В то же время, увеличилась сумма собственного капитала на 113 % , что составило 245 млн.руб. и за счет этого, банк занял 4 - е место по размеру собственного капитала. Но, не смотря на это доля обязательств банка так же возросла на 131 % (2433 млр. руб.). По состоянию на 01.01.2017 банк занимает 1 - е место в кредитовании сельского хозяйства и АПК. Основным конкурентом банка в кредитовании АПК является ПАО «Сбербанк». АО «Россельхозбанк» имеет самую широкую филиальную сеть после ПАО «Сбербанк». В структуре активов банка преобладает чистая ссудная задолженность, доля которой составляет 80,0 % от общего объема активов банка. Размер чистой ссудной задолженности на 0.1.01.2017 составил 2 144,5 млрд. руб., что на 134,4 млрд. руб. (на 6,7 %) больше показателя на 1 января 2016 года. Банк занимает 2 - е место по кредитованию малого и среднего бизнеса, 3 - е место по размеру кредитного портфеля физических лиц и 5 - е место по размеру кредитного портфеля нефинансовым организациям. Вложения банка в ценные бумаги по состоянию на 1 января 2017 года составляют 9,8 % валюты баланса банка (на 1 января 2016 года их доля составляла 10,3 %).

В структуре обязательств банка на 01.01.2017 на 2,4 % выросла доля средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, до 81,3 % . АО «Россельхозбанк» занимает 5 - е место по размеру портфеля средств физических лиц. При этом доля средств кредитных организаций и Банка России снизилась с 8,7 % до 7,3 % . доля выпущенных долговых обязательств снизилась до 9,3 % (на 01.01.2016 – 10,3 %). В 2016 году уставный капитал банка увеличен на 8,0 млрд. рублей (на 2,4 %) до 334,5 млрд. рублей за счет дополнительной эмиссии обыкновенных акций.

В 2016 году в связи с урегулированием проблемной задолженности операционные расходы банка увеличились до 109,1 млрд. рублей, или на 37,7 млрд. рублей (на 52,8 %) по сравнению с 2015 годом одновременно, в рамках указанных сделок, банк восстановил часть резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности. В целом объем восстановленных за 2016 год резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности превысил объем созданных резервов на 13,2 млрд. рублей. В связи с ростом процентных и комиссионных доходов чистая прибыль банка за 2016 год составила 0,5 млрд. рублей (в 2015 году чистый убыток составлял 75,2 млрд. рублей). Таким образом, на начало 2017 года банк занял 66 - е место по размеру чистой прибыли.

В настоящее время банк занимает лидирующие места в банковской системе Российской Федерации и является лидером в сельскохозяйственной сфере, что является несомненным плюсом для его деловой репутации и вызывает доверие у клиентов и инвесторов. Слабой стороной деятельности банка является низкая прибыльность.

Список использованной литературы:

1. Филонова Е.В., Тельнова Ю.В., Васильев К.А. Деятельность кредитных организаций в период применения санкций // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 3. № 11. – С. 203 - 206.

2. Васильев К., Филонова Е., Багирова Е., Кайгородова Е. Прогнозирование сокращения количества кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций // Московский экономический журнал. 2016. № 2. –С. 11.

3. Филонова Е.В. Динамика и причины отзыва лицензий у кредитных организаций // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 6 - 1. С. 154 - 158.

4. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» - http: // www.rshb.ru / download - file / 225276 / [электронный ресурс]

© В.А Отрощенко, 2017

УДК 338

Павлоградская Валерия Павловна
Ханин Евгений Александрович
E - mail: acu - 25@mail.ru
г. Краснодар, Российская Федерация

ЗАДАЧИ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Многолетний опыт развитых стран свидетельствует, что механизмы рынка самостоятельно не могут обеспечить решение проблем экономического развития [1]. Поэтому одной из важнейших долгосрочных целей экономической политики государства любой страны является регулирование экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне.

В современных условиях необходима активная деятельность государства по регулированию экономического роста, которая должна осуществляться по нескольким основным направлениям:

- денежно - кредитная политика, с помощью которой государство воздействует на объем денежной массы в экономике страны;
- бюджетная политика;
- фискальная (налоговая) политика, определяющая, какую часть доходов и на каких основаниях государство будет изымать у организаций и физических лиц;
- научно - техническая и инновационная политики, которая заключается в определении приоритетов для развития всей экономики, поддержке инноваций, способствующих повышению конкурентоспособности производственного потенциала страны;
- инвестиционная политика, устанавливающая, во что и в каких размерах государство будет инвестировать свои средства;
- политика в области труда, занятости и регулирования доходов [3].

Денежно - кредитная политика государства представляет собой совокупность мероприятий в сфере денежного обращения и кредита, направленных на регулирования экономического роста, обеспечении занятости и т.д. Для нормального функционирования экономики важно, чтобы денежно - кредитная система была стабильна. Поэтому, основная цель данной политики состоит в том, чтобы обеспечить устойчивые темпы роста национального производства, высокий уровень занятости и стабильность цен.

Под государственной инновационной политикой подразумевается совокупность целей и методов воздействия государства на экономику и общество в целом, связанных с активизацией и повышением экономической и социальной эффективности инновационных процессов. Так, основными направлениями государственной инновационной политики являются [2]:

- создание условий с целью активизации инноваций с добавлением в данную сферу деятельности финансово - кредитных организаций, части инновационного капитала;
- создание государственных организаций и структурных подразделений, осуществляющих инновации в отраслях государственного сектора (оборонно - промышленный комплекс, образование, здравоохранение и др.)

Инвестиционная политика государства – это деятельность государства, направленная на исследование источников инвестиций и установление рациональных областей их использования [1]. Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Стимулируя инвестиции в экономику, государство, используя эффект мультипликатора, ускоряет экономический рост, увеличивает ВВП, национа - льный доход и другие основные показатели состояния экономики. Основными целями государственной инвестиционной политики является обеспечение структурной перестройки экономики, формирование благоприятной среды, стимулирование предпринимательства и частных инвестиций, поддержка малого и среднего предпринимательства, совершенствование системы льгот и санкций при осуществлении инвестиционного процесса и т.д.

Не менее важную роль играет и политика в области труда, занятости и регулирования доходов. Основными ее направлениями являются: обеспечение равных возможностей трудоустройства всем гражданам страны, соблюдение добровольности труда, поддержка трудовой и предпринимательских инициатив граждан, регулирование доходов, обеспечение социальной защиты в области занятости, предупреждение массовой и сокращение длительной безработицы [1].

Таким образом, проводя политику стимулирования экономического роста, государство должно решить, по крайней мере, следующие задачи: обеспечить полную занятость и не допускать повышения безработицы сверх ее естественной нормы; стимулировать внутренние инвестиции и сбережения; стимулировать образование, исследования и разработки; обеспечивать политическую стабильность; контролировать рост населения. Такая политика увеличит производительность, ускорит экономический рост и повысит уровень жизни граждан.

Список литературы:

1. Басовский Л.Е. Макроэкономика: учебник / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА - М, 2011. - 201 с.

2. Государственная поддержка малого бизнеса и оценка ее эффективности / Мокосеева М.А., Кох М.Н. // Инновационные процессы в научной среде. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 частях. - 2016. - С. 183 - 185.

3. К вопросу о повышении эффективности государственного управления экономикой на региональном и федеральном уровнях / Андреев С.Ю., Мищенко Е.А., Самсонов В.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2015. - №106. - С. 1121 - 1132.

© В.П. Павлоградская, Е.А. Ханин, 2017

УДК 33

Панченко Юлия Борисовна – студентка магистратуры
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Финансовый факультет

АУДИТОРСКИЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА: НОВОВВЕДЕНИЕ

Анотация: в статье в соответствии с федеральными правилами (стандартами) определены общие требования к аудиторским доказательствам, а также дополнительные — получение доказательств и подтверждающей информации из внешних источников.

Ключевые слова: Аудит, аналитические процедуры, аудиторские процедуры, финансовую отчетность.

Метод аудита - это совокупность способов, приемов, используемых для исследования состояния изучаемых объектов.

В аудите широко применяют приемы и методы, которые не являются собственно аудиторскими. В данной статье акцент будет сделан на применение аналитических процедур как нововведении в процесс сбора аудиторских доказательств.

Аудит неравнозначен понятиям документальной комплексной ревизии, счетной проверки баланса, судебно - бухгалтерской экспертизы, анализа хозяйственной деятельности, но аудит использует методы их исследования. В основном это сочетание методов документальной ревизии и анализа хозяйственной деятельности.

Аналитические процедуры (аналитические тесты) - это сравнение фактических данных с данными, которые внутренний аудитор ожидает получить во время проверки. Согласно требованиям международных стандартов аудита аналитические процедуры должны использоваться в любой проверке, что свидетельствует об их важности. Аналитические процедуры используются для получения аудиторских доказательств. Термин "аналитические процедуры" в международных аудиторских стандартах используется для описания экономического анализа показателей и тенденций.

Основными целями аналитических процедур являются:

- изучение деятельности субъекта проверки;
- оценка финансового положения объекта аудита и перспектив непрерывности его деятельности;
- выявление фактов искажения бухгалтерской отчетности;
- выявление вероятности ошибок в финансовой отчетности.

То есть, показатели по своей сути могут быть финансовыми или нефинансовыми, существенным является то, что они имеют признаки наличия взаимосвязи. В определенном

смысле это тест на приемлемость: аудитор изучает показатели вместе, чтобы определить, насколько разумным (приемлемым) выглядит их взаимосвязь.

Аналитические процедуры включают тесты на обоснованность, анализ тенденций, анализ коэффициентов. Проведение аналитических тестов осуществляется в следующем порядке:

1) определение цели процедуры;
2) планирование теста;
3) тестирование;
4) анализ результатов;
5) получение выводов.

Используя результаты тестов на соответствие системы внутреннего контроля, внутреннему аудитору необходимо определить, насколько ее функционирования и структура соответствуют его предварительной оценке риска средств внутреннего контроля. Произведенная оценка существующих отклонений может привести аудитора, к выводу о том, что он должен пересмотреть определенный размер риска средств контроля. В таких случаях аудитору следует поменять характер, сроки и масштаб выполнения запланированных процедур аудита.

Аналитические процедуры могут выполняться на протяжении каждого из этапов аудита: планирование, непосредственного проведения аудиторской проверки, завершение аудита.

Определенные аналитические процедуры следует выполнить на стадии планирования, чтобы аудитор имел возможность определить характер, масштабы и сроки будущей работы.

Аналитические процедуры основываются на определенных ожиданиях. Чтобы тест дал корректные результаты, необходимо правильно сформулировать ожидания и установить зависимость между величинами. В ходе выполнения аналитической процедуры аудитор должен определить приемлемый уровень разногласий между фактическими и ожидаемыми результатами и расследовать причины отклонений от ожидаемой величины, если таковые имели место.

Источниками, которые позволяют аудитору сформулировать ожидания относительно взаимных зависимостей между величинами являются:

- финансовая информация, относящаяся к сопоставимым периодам (обычный метод, используемый в ходе аналитической процедуры)
- ожидаемые результаты (бюджет, план и т.д.) и прогнозы по сравнению с фактическими данными (этот метод является наиболее действенным в том случае, когда бюджет спланирован правильно)
- взаимосвязь между элементами финансовых данных;
- информация об отрасли объекта аудиторского задания;
- взаимосвязь между финансовыми и нефинансовыми данными.

Обобщение подходов отечественных и зарубежных ученых к аналитическим процедурам аудита, научно - исследовательская и практическая работа автора позволили обосновать дефиницию «аналитические процедуры аудита», следовательно: аналитические процедуры следует рассматривать на всех этапах аудита, как детализированную диверсификацию общих процедур аудита, включающие анализ соотношений и тенденций между различными данными предприятия и в выявление связей между показателями такого субъекта и определение дальнейших направлений его развития. Это позволяет обеспечить более высокий уровень доказательности профессионального суждения о достоверности финансовой отчетности предприятия, его инвестиционной

привлекательности и непрерывности деятельности, расширяет сферу применения аудита и повышает качество его результатов.

Сложность аналитических процедур окупается эффективностью.

Выводы. Современные условия развития аудита требуют использования комплексного подхода к рассмотрению процесса аудита как совокупности взаимосвязанных элементов (этапы аудита, направления работ, процедуры аудита). При этом начальным звеном исследования следует считать аналитические процедуры. Аудитор не должен исходить из того, что деятельность заказчика аудита, а следовательно и показатели, ее характеризующие, не могут быть подвержены существенным изменениям, однако все такие изменения должны иметь логические и достаточные объяснения. Важно определить, что является основой отклонений: обоснованные экономические процессы или учетные ошибки и искажения. Применение в аудите аналитических процедур призвано обеспечить выявление областей потенциального риска, требующих повышенного внимания аудитора.

Итак, цель применения аналитических процедур заключается в оказании помощи аудитору в формировании его обоснованной компетентного мнения. Такая предварительная диагностика в аудите, как и в других областях человеческой деятельности, должна быть чем более простой и дешевой, не теряя свое точности и надежности.

Список использованной литературы:

1. Бахтеев А. В. Элементы методологии применения аналитических процедур в риск - ориентированном аудите бухгалтерской (финансовой) отчетности // Пространство экономики. 2013. №4 - 3 С.113 - 117.
2. Кришталёва Т.И., Святковская Е.Ю. Применение аналитических процедур в аудите финансовых вложений // Экономический анализ: теория и практика. 2013. №37 (340) С.20 - 25.
3. Сурнина Е.С. Теоретические основы аналитических процедур в аудите // Международный бухгалтерский учет. 2014. №13 С.59 - 63.
4. Якимова В. А. Оценка надежности аудиторских доказательств, полученных из различных источников // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. №1 (21) С.202 - 206.

© Ю.Б. Панченко, 2017

УДК 336

А.А. Пастухов
Магистрант 2 - го курса
Восточно - Сибирский государственный
университет технологий и управления
г. Улан - Удэ, Российская Федерация
E - mail: PastukhovAlbert@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА МАТЕРИАЛАХ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Эффективная кадровая политика – одно из важнейших условий повышения эффективности деятельности любой организации в современных условиях. От кадровой политики зависит конкурентоспособность не только хозяйствующих субъектов, но и

регионов, страны. Отсюда исследования, посвященные направлениям совершенствования кадровой политики, являются актуальными.

В данной статье на материалах деятельности ПАО «Сбербанк» рассмотрены наиболее важные, на наш взгляд, аспекты кадровой политики, связанные с повышением квалификации работников и взаимодействием с учебными заведениями регионов.

Кадровая политика Сбербанка направлена на выполнение целевых установок: подбор наилучших кандидатов, соответствующих предъявляемым квалификационным требованиям. Вместе с тем, в условиях постоянного изменения внешней среды возникает необходимость в повышении квалификации кадров с целью приобретения новых профессиональных компетенций сотрудников. В 2015 году было обучено 550647 специалистов и разработаны для них 254 централизованных программы обучения.

Сбербанк последовательно развивает практику современных форм обучения: онлайн обучение среди сотрудников. Дистанционное обучение является эффективным для освоения компьютерных программ, законодательных норм и требований, приобретения базовых знаний в сферах личностного роста и управления. Основным ресурсом для осуществления дистанционного обучения является портал «Виртуальная школа Корпоративного университета», предлагающий широкие возможности для обучения и саморазвития, включая более 400 единиц учебного контента, электронные книги, онлайн - конференции. Данный ресурс был признан лучшим в рейтинге Лидеров корпоративного образования по версии журнала РБК. За год более 25 тыс. руководителей обучились в университете. Более 200 руководителей преподавали на программах КУ в рамках системы «Лидеры учат лидеров» [1].

Обучение сотрудников Сбербанка направлено на формирование следующих компетенций:

- профессиональных знаний, умений, навыков;
- лидерских и управленческих компетенций;
- личностных качеств и социальных навыков;
- владения иностранными языками и компьютерными приложениями.

Существующая в Сбербанке система повышения квалификации кадров свидетельствует также о социальной ответственности компании, поскольку полученные профессиональные компетенции позволят работникам банка в перспективе, даже вне компании, быть конкурентоспособными на рынке труда [2].

Другое важное направление совершенствования кадровой политики Сбербанка – взаимодействие с ведущими учебными заведениями регионов путем создания базовых кафедр, совершенствования содержания учебных практик. Так, в Байкальском регионе на базе ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет» создана базовая кафедра Сбербанка.

Студенты третьего - четвертого курсов специальности «Финансы и кредит» будут обучаться в образовательных классах Иркутского отделения Сбербанка России. По окончании обучения студенты к основному диплому получат сертификаты, которые позволят им устраиваться на работу в Сбербанк без дополнительного обучения. Начальник центра обучения персонала Байкальского банка «Сбербанка России» Евгения Селезнева отмечает: «Наш банк – это одна из немногих финансовых организаций, которая готова принимать выпускников финансовых специальностей

без опыта работы. Ежедневно на базе центров обучения персонала Байкальского банка проходят обучение более 200 настоящих и будущих сотрудников Сбербанка. Надеемся, что большинство из выпускников нашей кафедры станут в дальнейшем сотрудниками Сбербанка России» [3].

Бурятское отделение Сбербанка России также активно сотрудничает с одним из ведущих университетов республики – ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет». В договоре о совместной деятельности определены направления взаимодействия учебного заведения со Сбербанком, в частности совершенствуется содержание практик по учебным планам бакалавров и магистров экономических направлений университета путем реализации проекта «Практика по - новому». В планах – создание базовой кафедры.

Выбор банком в качестве партнера Бурятского государственного университета (БГУ) – не случаен. Статус БГУ определяется в частности тем, что в рамках международного сотрудничества Бурятский государственный университет взаимодействует со многими университетами Китая, в том числе: Сианьский нефтяной университет, Университет Внутренней Монголии, Чанчуньский политехнический университет, Институт истории Академии общественных наук КНР, Институт языка и культуры Центрального университета национальностей, Шэньсийский педагогический университет, Хэйлунцзянский университет, Даляньский институт национальностей и др. [4].

Таким образом, в основе кадровой политики Сбербанка в современных условиях особое внимание уделяется развитию профессиональных компетенций сотрудников, взаимодействию с учебными заведениями. Рассмотренные в данной статье, а также другие актуальные аспекты кадровой политики, в том числе совершенствование материальной и нематериальной мотивации труда, позволят повысить эффективность деятельности подразделений ПАО «Сбербанк России».

Список использованной литературы:

1. Годовой отчет ПАО Сбербанк за 2015 год [Текст]. – Москва, 2016. – 152 с.
2. М. С. Камзабаева. Социальное инвестирование: проблемы и перспективы // http: // elibrary.ru / item.asp?id=23681572 Сборник тезисов докладов и статей международной интерактивной онлайн видеоконференция российских и зарубежных университетов и РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2013. – С. 91 – 93.
3. Студенты ИрГТУ приступили к занятиям на базовой кафедре Сбербанка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.istu.edu / news / 16975 / (дата обращения 01 апреля 2017 г.).
4. Намханова М. В., Хуан Цзюнью, С. ЛюЦзин. Образование как фактор конкурентного преимущества: опыт Китая // Образование через всю жизнь: непрерывное образование в интересах устойчивого развития: материалы второго этапа 13 - й междунар. конф. / под науч. ред. Л. Н. Рулиене, И. А. Маланова, Н. А. Лобанова; Бурятский госуниверситет. – Улан - Удэ: Издательство Бурятского госуниверситета, 2016. — Вып. 13, ч. 3. С. 197 – 201.

© А.А. Пастухов, 2017

УДК 336

А.А. Пастухов
Магистрант 2 - го курса
Восточно - Сибирский государственный
университет технологий и управления
г. Улан - Удэ, Российская Федерация
E - mail: PastukhovAlbert@yandex.ru

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКЕ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

Многие банки ведут конкуренцию за завоевание доверия клиентов на базе внедрения передовых технологий в сфере обслуживания. Современные технологии позволяют банкам уменьшать издержки и получать наибольшую прибыль. Речь в данной статье пойдет, прежде всего, об инновациях в области информационных технологий (ИТ). Технологические инновации позволяют банкам в условиях конкуренции не только успешно вести борьбу за клиентов, но и значительно модернизировать характер и пути взаимодействия клиентов. Такими технологиями, в первую очередь, выступают каналы различных форм дистанционного банковского обслуживания (ДБО).

Дистанционное обслуживание банка – это предоставление банковских услуг (продуктов) по запросу клиента без непосредственного его взаимодействия с сотрудником банка [1].

Сбербанк – это банк, занимающий лидирующие позиции в банковском бизнесе в области внедрения инновационных продуктов. Сбербанк продолжил реализацию Стратегии технологического развития до 2018 года. Банк работает над упрощением ИТ - ландшафта, сокращением сроков вывода на рынок банковских продуктов, обеспечением надежности и необходимой производительности систем, оптимизацией проектной деятельности банка. К этим задачам добавились не менее значимые: обеспечение качества внедряемых программ; снижение стоимости ИТ - сопровождения; разработка платформы поддержки развития бизнеса для обеспечения стратегического преимущества Группы на рынке банковских услуг.

Ключевые системы в 2015 году работали при постоянно растущей нагрузке – транзакционная нагрузка в системах Банка выросла примерно в 1,5 - 2 раза по сравнению с предыдущим годом, что связано с развитием функциональности систем и ростом клиентской базы.

Информационные технологии сопровождают все направления бизнеса Банка. Ниже приведены наиболее яркие события, связанные с ИТ [2]:

1) Создана одна из крупнейших в мире централизованная ИТ - платформа. За счет создания единого информационного пространства сокращены сроки вывода на рынок новых банковских продуктов для клиентов;

2) Для сотрудников всех регионов обеспечена возможность планирования 100 % операционных расходов в единой централизованной системе с существенным ускорением выполнения операций;

3) Создана полная актуальная эталонная база клиентов Сбербанка по всем сегментам розничного бизнеса за счет подключения систем территориальных банков к системе единого профиля клиента в режиме online;

4) Запущено СМС - информирование клиентов о статусе выпуска и доставки карт. Клиент теперь может получить карту в любом регионе присутствия Сбербанка вне зависимости от места ведения его счета.

5) Внедрена промышленная система класса fraud - monitoring для каналов дистанционного банковского обслуживанию физических лиц. Система снижает риск хищения денежных средств клиентов и уменьшает репутационные потери Банка, возникающие в результате проведения мошеннических операций.

6) Сделан упор на высококачественную проработку проектов в части ИТ - инфраструктуры. Это позволило полностью удовлетворить проекты ИТ - ресурсами, при этом снизив первоначальные требования по ресурсам на 11 млрд руб.

Несмотря на сложную ситуацию в связи с введенными санкциями против банка указанные достижения помогли не только удерживать темпы развития для достижения целей Стратегии банка по технологическому прорыву, но и получить признание на международной арене. В частности, программа централизации ИТ - систем Сбербанка стала победителем международного конкурса в области управления проектами – IPMA International Project Excellence Award 2015 в номинации «Mega - Sized Projects».

Оксана Чернышова выделяет в своей статье следующие перспективные и возможные инновационные направления на базе передовых технологий в банковском бизнесе [3]: ИТ - проекты, связанные с отслеживанием качества услуг «глазами клиентов»; персонифицированный подход к клиентам; делегирование функций по обеспечению технической поддержки и обновлению программного обеспечения в системе Интернет - обслуживания специализированным компаниям; переход на «облачные» технологии в целях обеспечения лучшего качества банковских логистических систем.

Безусловно, для клиента первостепенными являются ценовые условия, но банки с высоким качеством обслуживания, с выстроенными процессами в своей деятельности и широко использующие информационные технологии будут занимать лидирующие позиции в банковском бизнесе.

Список использованной литературы:

1. Самойлова С. С., Шепелев О. М. Современные способы финансирования корпоративных бизнес - групп // Социально - экономические явления и процессы. Тамбов, 2011. № 10. С. 169 - 172.

2. Годовой отчет ПАО Сбербанк за 2015 год [Текст]. – Москва, 2016. – 152 с.

3. Чернышова О.Н., Коротаева Н. В., Зобова Е. В. Информационные технологии в банковском бизнесе: современные тенденции и перспективы развития // Социально - экономические явления и процессы. 2013. № 3. С. 150 - 154.

© А.А. Пастухов, 2017

УДК 336.741.241.1

О.М. Петрушина
зав. кафедрой таможенного дела, к. э. н., доцент
Калужский государственный
университет им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация
Е.С. Мезенина
студентка 5 курса
Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Совершенствование фискальной функции опирается на рациональное осуществление контроля и надзора за соблюдением таможенного законодательства Таможенного союза, законодательства Российской Федерации о таможенном деле и законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, правильностью исчисления и своевременностью уплаты пошлин, налогов и сборов с применением современных информационных технологий, а также за безусловным исполнением закона о федеральном бюджете в части доходов, администрируемых таможенными органами.

Одной из самых важных поставленных перед таможенными органами задач является формирование и пополнение доходной части бюджета. Осуществляется это путем взимания таможенных платежей при таможенном оформлении товаров и транспортных средств.

По итогам 2016 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 4 406,9 млрд. рублей (рис. 1.).

Рисунок 1 – Динамика перечисленных таможенных и иных платежей, администрируемых ФТС России, в доход федерального бюджета в 2014 - 2016гг.

По данным рисунка можно сделать вывод, о том, что прослеживается тенденция уменьшения сумм таможенных платежей, направленных в федеральный бюджет. Это связано с уменьшением объемов импорта и экспорта в целом. Рассмотрим подробнее динамику поступления таможенных платежей в доходную часть федерального бюджета России, данные которой представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Доля платежей, администрируемых таможенными органами, в федеральном бюджете

Год	Всего зачислено таможенных платежей		Общие доходы федерального бюджета	
	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%
2014	7100,6	48,98	14496,6	100,00
2015	5008,2	36,67	13659,2	100,00
2016	4 406,9	32,08	13738,5	100,00

Источник: www.minfin.ru

Данные таблицы 1 показывают, что таможенные платежи имеют существенную долю в доходах федерального бюджета. В 2014 году эта доля составляла почти 50 % . В 2015 и 2016 годах поступления от таможенных платежей в федеральный бюджет уменьшились. Причиной этому послужили изменения в экономико - политической ситуации в стране, такие как: изменение курса доллара к рублю, введение рядом стран санкций против России и др.[1]

Также, следует отметить тот факт, что в 2016 году впервые изменилась структура доходов, администрируемых ФТС России, в сторону увеличения доли таможенных платежей, взимаемых при импорте товаров, которые составили 2 316,9 млрд. рублей, что на 6,1 % больше поступлений 2015 года, и превысили доходы от экспорта. Более наглядно это изображено на рисунке 2.

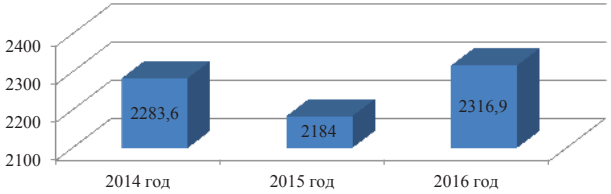


Рисунок 2 – Динамика перечислений таможенных пошлин, налогов при импорте в доход федерального бюджета в 2014 - 2016 годах

Когда речь идет о таможенных платежах, нельзя не затронуть и другую сторону, а именно задолженности по уплате таможенных платежей и пеней.

Таблица 2 – Показатели задолженности по уплате таможенных платежей и пеней в 2014 - 2016гг., млрд. руб.

Показатель	2014 г.	2015г.	2016г.	2016 г. в % к	
				2014г.	2015г.
Общая сумма задолженности, в том числе	42,9	43,4	44,2	103,0	101,8
– по таможенным платежам	23,7	25,0	26,2	110,6	104,8
– по пеням	19,2	18,4	18,0	93,8	97,8

Общая сумма задолженности участников внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) по уплате таможенных платежей и пеней перед таможенными органами за анализируемый период имеет тенденцию к увеличению. Так, общая сумма задолженности в 2016 году составила 44,2 млрд. рублей, что на 3 % больше по сравнению с 2014 годом и на 1,8 % - по сравнению с 2015 годом. На увеличение общей суммы задолженности повлиял рост задолженности по таможенным платежам, который в отчетном году составил 10,6 % по отношению к базисному году и 4,8 % по отношению к прошлому году.

Структура общей задолженности представлена на рисунке 3.

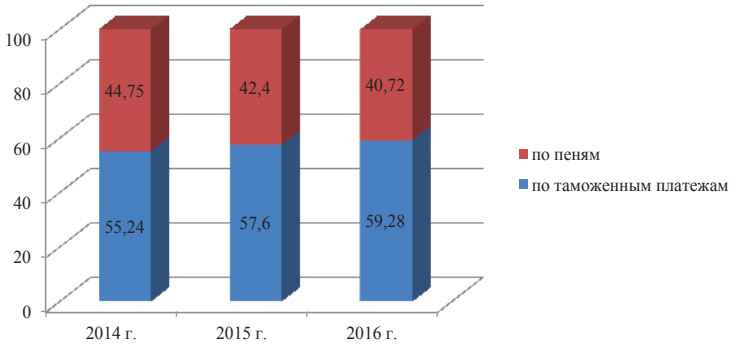


Рисунок 3 – Динамика структуры общей задолженности по уплате таможенных платежей и пеней в 2014 – 2016 годах

Подводя итог, по уплате задолженностей, стоит отметить, что за 2016 год взыскано задолженности на сумму 17 млрд. рублей, в том числе по таможенным платежам – 15,6 млрд. рублей, по пеням – 1,4 млрд. рублей, что на 5,6 млрд. рублей больше по сравнению с 2015 годом (11,4 млрд. рублей).

Список использованной литературы:

1. О.М. Петрушина, Н.А. Терехина. Анализ поступления таможенных платежей в бюджет России в 2014 - 2016гг. // Новая наука: проблемы и перспективы: международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (Пермь, 26 апреля 2017). / - Стерлитамак: АМИ, 2017. - №4 - 3 - 1. – с. 171 - 173

2. О.М. Петрушина, В.О. Гажва. Анализ динамики поступления таможенных платежей в федеральный бюджет РФ // Новая наука: проблемы и перспективы: международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (Пермь, 26 апреля 2017). / - Стерлитамак: АМИ, 2017. - №4 - 3 - 1. – с. 173 - 175

3. http: // www.minfin.ru – Министерство финансов Российской Федерации

4. http: // www.customs.ru – Федеральная таможенная служба Российской Федерации

© О.М. Петрушина, Е.С. Мезенина, 2017

УДК 338

О.М. Петрушина
к. э. н., доцент, зав. кафедрой таможенного дела,
Калужский государственный
университет им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация
С.И. Смирнова
студентка 3 курса
Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

В настоящее время участниками внешнеэкономической деятельности, широко используются различные преимущества, связанные с уплатой ввозных таможенных пошлин и других таможенных платежей. Одним из таких преимуществ являются льготы по уплате таможенных платежей.

Таможенный льготы содействуют снижению финансовых издержек участников внешнеэкономической деятельности, расширению товарооборота и международного сотрудничества в области обмена технологиями, модернизации экономики и привлечения иностранных инвестиций.

Сложившаяся политическая обстановка, экономический кризис, санкции, широко применяемые в 2014 - 2016 гг. отразились на количестве предоставляемых льгот по уплате таможенных платежей на территории России.

Таблица 1 - Льготы по уплате таможенных платежей в 2014 - 2016 гг., млрд. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп прироста в 2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
Тарифные льготы, в том числе:	536,5	464,8	368,2	- 31,4	- 20,8
тарифные льготы по ввозным пошлинам	79,1	59,5	48,6	- 38,6	- 18,3
тарифные льготы по вывозным пошлинам	274,1	231,9	228,9	- 16,5	- 1,3

Источник: www.customs.ru

Общая сумма тарифных льгот по уплате таможенных платежей, предоставленных в 2016 году, составила 368,2 млрд. рублей, что на 20,8 % меньше соответствующего показателя

2015 года (464,8 млрд. рублей), и на 31,4 % меньше показателя 2014 года (536,5 млрд. рублей).

Тарифные льготы по ввозным пошлинам за 2016 год составили 48,6 млрд. рублей, тем самым относительно аналогичного показателя 2015 года уменьшились на 18,3 % (59,5 млрд. рублей), а относительно показателя 2014 сократились на 38,6 % (79,1 млрд. рублей). Тарифные льготы по вывозным пошлинам в 2016 году составили 228,9 млрд. рублей, что на 1,3 % меньше показателя 2015 года (231,9 млрд. рублей) и на 16,5 % меньше показателя 2014 года (274,1 млрд. рублей).

Рассмотрим подробнее в отношении каких категорий товаров были предоставлены тарифные льготы по уплате таможенных платежей в период 2014 - 2016 годов. Данные о тарифных льготах в отношении отдельных категорий товаров за 2014 - 2016 года отражены в таблице 2.

Таблица 2 - Категории товаров в отношении которых предоставлены тарифные льготы по уплате таможенных платежей в период 2014 - 2016 гг., млрд. рублей

Категория товаров в отношении которых предоставлены тарифные льготы по уплате таможенных платежей	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп прироста в 2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
Товары, перемещаемые в рамках соглашений о разделе продукции	216,7	160,3	102,7	- 52,6	- 3,3
Товары, ввозимые на территорию Особой экономической зоны в Калининградской области и вывозимые с этой территории	173,8	123,9	102,8	- 40,9	- 17,0
Товары, перемещаемые в рамках отдельных международных договоров	68,8	91,1	-	-	-
Технологическое оборудование, аналоги которого не производятся в Российской Федерации	32,9	27,3	25,8	- 21,6	- 5,5
Ввозимые для реабилитации инвалидов, изделия медицинская техника, линзы и оправы для очков, а также сырье и комплектующие для их производства	29,9	28,3	32,7	+ 9,4	+15,5
Суда, зарегистрированные в международном реестре судов	7,9	18,3	32,6	+312,7	+78,1
Вывозимых припасов и ввозимой продукции морского промысла	2,5	1,4	-	- 2,5	- 1,4
Других товаров, в том числе ввозимых в Магаданскую область и вывозимых из нее, ввозимых в качестве гуманитарной, технической помощи	4	12,4	-	- 4	- 12,4

Товары, ввозимые на территорию Особой экономической зоны в Елабужском районе и вывозимые с этой территории	-	1,8	-	-	- 1,8
Природный газ, поставляемый в Турецкую Республику через акваторию Черного моря по Соглашению о «Голубом потоке»	-	-	46,2	+46,2	+46,2

Источник: www.customs.ru

Так в 2016 году тарифные льготы по уплате таможенных платежей в отношении товаров, перемещаемых в рамках соглашений о разделе продукции составили 102,7 млрд. рублей, что на 3,3 % меньше показателя 2015 года (160,3 млрд. рублей) и на 52,6 % меньше показателя 2014 года (216,7 млрд. рублей).

Тарифные льготы по уплате таможенных платежей в отношении товаров, ввозимых на территорию Особой экономической зоны в Калининградской области и вывозимых с этой территории в 2016 году составили 102,8 млрд. рублей, тем самым сократились на 17 % по отношению к 2015 году (123,9 млрд. рублей) и на 40,9 % по отношению к 2014 году (173,8 млрд. рублей). Динамика снижения тарифных льгот по уплате таможенных платежей просматривается также в отношении такой категории товаров как технологическое оборудование, аналоги которого не производятся в Российской Федерации. В 2016 году их показатель составил 25,8 млрд. рублей, что меньше на 5,5 % показателя 2015 года (27,3 млрд. рублей) и на 21,6 % меньше показателя 2014 года (32,9 млрд. рублей).

Тарифные льготы по уплате таможенных платежей в период 2014 - 2015 годов предоставлялись в отношении таких категорий товаров как товары, перемещаемые в рамках отдельных международных договоров, товары, ввозимые в Магаданскую область и вывозимые из нее в качестве гуманитарной, технической помощи, вывозимых припасов и ввозимой продукции морского промысла, товаров, ввозимых на территорию Особой экономической зоны в Елабужском районе и вывозимых с этой территории.

В 2016 году были введены новые категории товаров в отношении, которых предоставляются тарифные льготы по уплате таможенных платежей.

К таким товарам относятся природных газ, поставляемый в Турецкую Республику через акваторию Черного моря по Соглашению о «Голубом потоке». Сумма тарифных льгот в отношении данной категории отваров в 2016 году составила 46,2 млрд. рублей.

Таким образом, в 2014 - 2016 годах неблагоприятные экономические условия, санкции, кризисные явления непосредственно отразились на количестве предоставляемых тарифных льгот. Однако, сложившаяся за последнее время отрицательная динамика не означает, что механизм предоставления льгот по уплате таможенных платежей не эффективен. Данные поощрения продолжают положительно влиять на международную торговлю и являться одной из главных причин повышенной активности экспортеров.

Список использованной литературы:

1. Закон РФ от 21.05.1993 № 5003 - 1 (ред. от 28.12.2016) «О таможенном тарифе». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www. consultant.ru / ;

2. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации» (за 2014 – 2016 гг.). – [Электронный ресурс]. – URL: http: // www.customs.ru / (дата обращения: 21.03.2017)
© О.М. Петрушина, С.И. Смирнова, 2017

УДК 338

Е.Д. Пимкина, К.В. Скаблова
студентки 3 курса
Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация
Научный руководитель
О.М. Петрушина
Зав. кафедрой таможенного дела, к. э. н., доцент
Калужский государственный
университет им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ПОСТУПЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РФ

Экономические интересы государства обеспечиваются в значительной степени эффективностью его фискальной политики. Фискальная функция таможенной службы выполняется за счет взимания таможенных платежей при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу.

Для проведения анализа уплаты таможенных пошлин при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу, необходимо изучить динамику и структуру поступлений таможенных пошлин в доходную часть федерального бюджета РФ.

Таблица 1 – Динамика уплаты таможенных пошлин в доходную часть федерального бюджета

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.
Ввозная таможенная пошлина, млрд. руб.	568,1	484,2	489,8	86,2	101,2
Вывозная таможенная пошлина, млрд. руб.	4637,1	2780,4	2 054,1	44,3	73,9
Иные виды таможенных платежей (НДС, акцизы, сборы), млрд. руб.	1895,4	1743,6	1863	98,3	106,8
Общая сумма таможенных платежей, млрд. руб.	7100,6	5008,2	4 406,9	62,1	88,0

Источник: www.customs.ru

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, в 2016 году поступления от вывозной таможенной пошлины составили 2054,1 млрд. руб., что на 55,7 % меньше по сравнению с 2014 годом и на 26,1 % - по сравнению с прошлым годом. На снижение поступлений от вывозной таможенной пошлины оказало влияние сокращение объемов экспортируемой продукции, что связано с проведением санкционной политики в отношении России со стороны некоторых стран. Поступления от ввозной таможенной пошлины в 2016 году составили 489,8 млрд. руб., что на 13,7 % меньше по сравнению с 2014 годом и на 1,2 % больше по сравнению с 2015 годом. По итогам 2016 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 4 406,9 млрд. рублей. Задание по формированию доходов федерального бюджета выполнено на 101,1 % . Общее снижение поступлений обусловлено снижением на 26,1 % поступлений вывозной таможенной пошлины.

Наглядно динамика уплаты таможенных пошлин в доходную часть федерального бюджета представлена на рисунке 1.

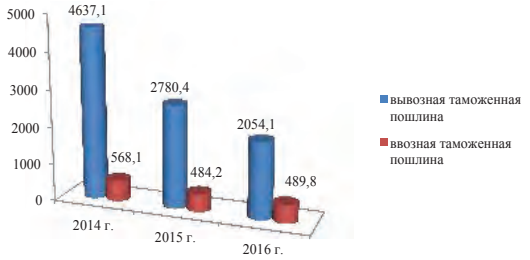


Рисунок 1 – Динамика уплаты таможенных пошлин в доходную часть федерального бюджета, млрд. руб.

Далее целесообразно рассмотреть долю таможенных пошлин в структуре таможенных платежей, перечисленных в доходную часть федерального бюджета, данные которой представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Доля таможенных пошлин в структуре таможенных платежей, перечисленных в доходную часть федерального бюджета, %

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение (+; -) в 2016 г. по сравнению с	
				2014 г.	2015 г.
Ввозная таможенная пошлина	8,00	9,67	11,11	+3,11	+1,44
Вывозная таможенная пошлина	65,30	55,52	46,61	- 18,69	- 8,91
Иные виды таможенных платежей (НДС, акцизы, сборы)	26,7	34,81	42,28	- 25,58	- 7,47
Итого	100,00	100,00	100,00	x	x

По данным таблицы 2 видно, что наибольший удельный вес в структуре таможенных платежей занимает вывозная таможенная пошлина, на ее долю в 2016 г. приходится 46,61 % , что на 18,69 пп меньше по сравнению с 2014 г. и на 8,91пп – по сравнению с 2015 г. Причиной этого является снижение поступлений вывозной таможенной пошлины в отношении нефти сырой и нефтепродуктов.

На долю ввозной таможенной пошлины в 2014 году приходится 8,00 % , в 2015 - 9,67 % , а в 2016 – 11,11 % . Таким образом, за анализируемый период произошло незначительное увеличение доли ввозной таможенной пошлины и составило около 1 - 3 пп, одной из причин, способствующих этому, явился рост курса доллара США по отношению к рублю.

Наглядно доля таможенных пошлин, в структуре таможенных платежей, перечисленных в доходную часть федерального бюджета представлена на рисунке 2.

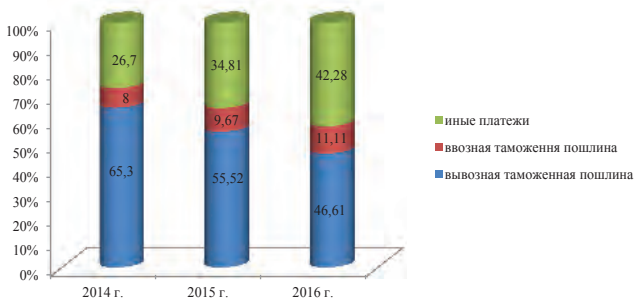


Рисунок 2 – Доля таможенных пошлин, в структуре таможенных платежей, перечисленных в доходную часть федерального бюджета

Таким образом, за анализируемый период мы наблюдаем неоднозначную динамику поступлений таможенных пошлин в федеральный бюджет РФ. По ряду причин, произошло уменьшение перечислений в доходную часть федерального бюджета от вывозной таможенной пошлины, которая имеет наибольший удельный вес в структуре таможенных платежей. В 2016 году по сравнению с 2015 годом отмечается незначительное колебание поступлений от ввозной таможенной пошлины в сторону увеличения, однако за последние три года очевидна тенденция к сокращению таких поступлений.

Список использованной литературы:

1. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации» (за 2014 – 2016 гг.). – [Электронный ресурс]. – URL: http: // www.customs.ru / (дата обращения: 21.03.2017)

2. О.М. Петрушина, Н.А. Терехина. Анализ поступления таможенных платежей в бюджет России в 2014 - 2016гг. // Новая наука: проблемы и перспективы: международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (Пермь, 26 апреля 2017). / - Стерлитамак: АМИ, 2017. - №4 - 3 - 1. – с. 171 - 173

© Е.Д. Пимкина, К.В. Скаблова, 2017

УДК 33

Пироев Арнольд Владикович
магистрант 1 курса ФГБОУ ВО РГЭУ «РИНХ» г. Ростов - на - Дону.

СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, СТРУКТУРА И РАЗВИТИЕ

Современная рыночная экономика развитых стран не может нормально функционировать без организованной банковской системы. Наша страна стремится достичь уровня экономики развитых стран, поэтому работа банковской системы страны должна быть отлаженной.

Банковская система Российской Федерации имеет двухуровневое построение, первый из которых Центральный Банк Российской Федерации, а второй – коммерческие банки различных типов и небанковские кредитные организации. Банковская система нашей страны имеет большие сходства с банковской системой Англии 17 - 18 веков.

Центральный Банк Российской Федерации который также называют Банком России является главным элементом функционирования банковской системы страны в целом. Банк России в том виде в котором мы знаем его сегодня, существует около 25 лет, это ничтожно мало по сравнению Центральными Банками развитых стран, и этот молодой возраст Центрального Банка нашей страны подразумевает неопытность, ошибки с которыми он будет сталкиваться в течении дальнейшей работы. Но стоит отметить, что Банк России быстро развивается, и валютный кризис 2014 года показал, что Центральный Банк Российской Федерации не поддается панике, и решает проблемы на долгосрочную перспективу.

Центральный Банк России не входит ни в одну из ветвей власти, и независим в своих решениях и действиях. Федеральные органы власти, органы местного самоуправления не имеют права вмешиваться в работу Центрального Банка России. Центральный Банк подотчетен только Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации. Государственная Дума назначает председателя Центрального Банка сроком на 4 года, кандидатуру предлагает Президент Российской Федерации, и освобождает от должности Председателя Центрального Банка по наставлению Президента РФ.

Основными целями деятельности Банка России являются:

- развитие банковской системы страны в целом;
- проведение единой государственной денежно - кредитной политики;
- обеспечение устойчивости отечественной валюты;
- осуществление кредитно - депозитных операций с коммерческими банками;
- осуществление эмиссии наличных денег;
- организация обращения наличных денег;
- изъятие наличных денег из обращения;

Банк России осуществляет банковский надзор и контроль над деятельностью кредитных организаций. Банк России устанавливает обязательные для кредитных организаций показатели их деятельности. В случае несоблюдения коммерческим банком предписанных норм денежно - кредитной политики, ликвидности и обязательных резервов, Банк России вправе отозвать лицензию у коммерческого банка.

Второй уровень банковской системы образуют коммерческие банки и прочие кредитные организации. Они осуществляют работу в сфере кредитования и инвестировании юридических и физических лиц. Коммерческие банки и другие кредитные организации вправе разработать и реализовывать собственную денежно - кредитную политику, которая не противоречит нормативам и требованиям Банка России.

Деятельность кредитных организаций помимо Банком России регулируется федеральным законом – «О банках и банковской деятельности» и федеральным законом - «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Российские коммерческие банки называют универсальными, потому что они обладают универсальные функциональные возможности, закрепленные законодательством. Они имеют право осуществлять работу с кредитными и депозитными операциями, проводить краткосрочные и долгосрочные инвестиционные операции.

Современная банковская система Российской Федерации находится в кризисном состоянии, это обусловлено падением цен на энергоносители, введением санкций западными странами и падением курса рубля почти в 2 раза. Центральный Банк России и кредитные организации ведут работу по укреплению банковской системы и укреплению экономики страны в целом. Банковская система нашей страны показало уязвимость и наступивший кризис выявил проблемы ее устойчивости, курса отечественной валюты. Эти проблемы будут возникать и в дальнейшем, в связи с отношением мирового сообществами к нашей стране, зависимости экономики от энергоносителей, поэтому от эффективности деятельности банковской системы зависит состояние экономики страны в целом.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 02. 12. 1990 N 395−1 «О банках и банковской деятельности» (в ред. от 01 сентября 2013 г.) //
2. Федеральный закон №86 - ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» статья 1,3,4;
3. Алексеев М.Ю. Финансы, денежное обращение, кредит. – М.: Финансы и статистика, 2012.
4. Банковское дело / Под ред. Г.Г. Коробовой, И.Ю. Коробова, А.Ф. Рябова и др. – М.: Экономист, 2011.
5. Юдина И. Банки и банковская система. – Барнаул, Изд–во ВЗФЭИ, 2012.

© А.В. Пироев, 2017

УДК 33

Пироев Арнольд Владикович
магистрант 1 курса ФГБОУ ВО РГЭУ «РИНХ» г. Ростов - на - Дону.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ, ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

Банковская система является центральным звеном финансовой системы стран с рыночной моделью экономики. Банковский сектор России за период с 2001 по 2013 год показывал положительную динамику развития, что положительно повлияло на расширение

предлагаемых банковских услуг. Мировой экономический кризис который начался в 2008 году (существует мнение что он еще не преодолен до сих пор) отрицательно повлиял на структуру банковской системы страны в целом, но банковский сектор сумел качественно отреагировать на сложившуюся ситуацию. Кризис 2008 года в некой мере выполнил санирующую функцию в банковском секторе, то есть финансово устойчивые банки остались на рынке, некоторые другие банки были лишены лицензии Центральным Банком России, также были те банки которые только благодаря поддержки со стороны Банка России сохранили свою ликвидность.

В период с последнего квартала 2013 года по первый квартал 2017 года банковский сектор России показывает отрицательную динамику, в первую очередь это связанно с наступлением валютно - финансового кризиса в 2014 году, который до настоящего времени не преодолен экономикой нашего государства.

Последний кризис выявил ряд проблем, которые мешают качественному развитию банковского сектора Российской Федерации, рассмотрим некоторые из них:

- макроэкономическая нестабильность
- зависимость банковской системы от внешней политики государства
- слабая устойчивость у более чем 25 % кредитных организаций
- институциональные проблемы
- нестабильность национальной валюты

В поиске выхода из кризисной ситуации Банк России предпринимал разные методы, с началом кризиса Центральный Банк пытался стабилизировать стремительно падающий курс рубля совершая масштабные операции на валютном рынке, проанализировав ситуацию руководство Центрального Банка отказалось от такого вида поддержки курса национальной валюты и полностью перешло на плавающий курс рубля. Одновременно Центральный Банк стремительно поднимал ключевую ставку, и в середине 2015 года она составляла 17 % , и это негативно отразилось на банковский сектор страны. Еще одним шагом Банка России к решению проблемы было ужесточение подхода к банковскому регулированию, принято решение о внедрении в банковскую систему страны положений договора Базель 3, рассмотрим некоторые из них:

- установлен порядок расчета показателей краткосрочной ликвидности коммерческого банка;
- повышение норматива достаточности основного капитала;
- ужесточены стандарты для внутреннего аудита;
- ужесточен контроль за соблюдением требований Банка России;
- контроль банка на валютном рынке, для предотвращения спекулятивных операций;

В условиях финансового кризиса российские банки формируют ресурсную базу в основном за счет внутренних источников финансирования, такими оказались вклады физических лиц и прочие средства организаций. Многими коммерческими банками были повышены процентные ставки по депозитам. Коммерческие банки привлекали средства от физических лиц, но стремились по большей части кредитовать рынок корпоративных клиентов, а не население, это связанно с отрицательной динамикой платежеспособности населения в последние годы.

Показателями уровня развития банковской системы являются насыщенность экономики страны – банковскими кредитами и банковскими депозитами. Проанализировав

вышеуказанные показатели, можно сделать вывод, что с начала 2014 года по начало 2017 года динамика является отрицательной, так как из - за финансовый кризис стал причиной банкротства как коммерческих банков, так и предприятий.

Для решения вышеуказанных проблем существует ряд решений, применяемые в банковскими системами развитых стран, например, такие как:

- повышение устойчивости банковского сектора;
- повысить прозрачность деятельности коммерческих банков;
- изменение налогового законодательства, с учетом кризисного состояния экономики;

Проанализировав экономическую ситуацию в стране, необходимо отметить роль банковского сектора, как индикатора выхода из кризисной ситуации. Для этого банковская система должна быть более устойчивой и с помощью действий Банка России и кредитных организаций достичь и превзойти докризисные показатели развития экономики страны.

Список используемой литературы:

1. Султанов Г.С., Алиев Б.Х., Магомедова А.М., Джанбулатова с.м. современное состояние и проблемы развития банковского сектора рф // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 8
2. Банковский сектор России: некоторые актуальные вопросы регулирования [Текст] / М.И. Сухов // Деньги и кредит. — 2013. — № 4.
3. Российский банковский сектор [Текст] / Хромов М. // Эволюция развития России. — 2013. — № 9
4. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года». Проект // Официальный сайт Министерства финансов РФ. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http: // minfin.ru /
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2013 - 2016 годы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: https: // www.cbr.ru /

© А.В. Пироев, 2017

УДК330

Кристина Викторовна Политыко
студентка 4 курса ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
г. Красноярск, Российская Федерация
Ксения Сергеевна Запорожченко
студентка 4 курса ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
г. Красноярск, Российская Федерация

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «КРАСНОЯРСКАЯ ГЭС»

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными ресурсами своевременно погасить

свои платежные обязательства. Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов.

Ликвидность характеризует соотношение различных статей текущих (оборотных) активов и пассивов фирмы и, таким образом, наличие свободных (не связанных текущими выплатами) ликвидных ресурсов.[1]

Проведем анализ ликвидности баланса публичного акционерного общества «Красноярская гидроэлектростанция» (далее – ПАО «Красноярская ГЭС».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения: А1> П1; А2> П2; А3> П3; А4< П. [1].

Таблица 1 - Анализ ликвидности баланса ПАО «Красноярская ГЭС»

А	**2015**	**2016**	**П**	**2015**	**2016**	**Платежный излишек (недостаток)**		**В % к величине итога группы пассива**	
						t_1	t_2	t_1	t_2
А1	8 951 690	10 175 938	**П1**	771 065	1 413 061	8 180 625	8 762 877	26,3 %	21,9 %
А2	2 652 689	3 991 797	**П2**	82 403	2 086 389	2 570 286	1 905 408	8,3 %	4,8 %
А3	251 137	335 688	**П3**	338 497	401 870	- 87 360	- 66 182	- 0,3 %	- 0,2 %
А4	19 195 551	25 501 383	**П4**	29 859 102	36 103 486	- 10 663 551	- 10 602 103	- 34,3 %	- 26,5 %
Б	**31 051 067**	**40 004 806**	**Б**	**31 051 067**	**40 004 806**	**X**	**X**	**X**	**X**

Ситуация на начало и конец периода складывается аналогичная. Исходя из табл. 1 можно утверждать, что не соответствует идеальному соотношению лишь одно неравенство.

Предприятие платежеспособно по наиболее срочным (текущим) платежам, срок погашения которых составляет до трех месяцев. Данный показатель уменьшился в течение года почти на 4,5 % . Предприятие платежеспособно в ближайшей перспективе от трех до шести месяцев, и сможет погасить свои краткосрочные обязательства. Этот показатель также ухудшился в течение года (на 3,5 %).

Предприятие неплатежеспособно в отдаленном будущем от шести месяцев до года. Значение показателя уменьшилось незначительно (на 0,1 %). Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер, и в то же время оно имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости - наличии у предприятия собственных оборотных средств. Излишек уменьшился на 7,8 % , что говорит об ослаблении позиций предприятия. Следовательно,

можно сделать вывод о том, что баланс данного предприятия является практически абсолютно ликвидным.

Продолжая анализ финансового положения предприятия, перейдем к показателям платежеспособности. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения [2].

Таблица 2 - Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности

Наименование	**Нормативное значение**	**Значения показателя**	
		2015	**2016**
1.Общая величина оборотных средств, в том числе:	х	11 855 516	14 503 423
запасы	х	251 065	335 686
дебиторская задолженность	х	2 652 689	3 991 797
денежные средства и КФВ	х	8 951 690	10 175 938
2. Величина краткосрочной задолженности предприятия	х	771 065	3 415 292
3. Коэффициент покрытия	> 2	15,38	4,25
4. Коэффициент абсолютной ликвидности	от 0,2 до 0,5	11,61	2,98
5. Промежуточный коэффициент покрытия	> 0,8	15,05	4,15
6. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования	> 0,5	42,47	31,58
7. Маневренность собственных средств	от 0,2 до 0,5	0,84	0,96
8. Доля оборотных средств в активах предприятия		0,38	0,36
9. Доля запасов в текущих активах		0,008	0,008

Исходя из приведенных расчетов, следует:

Коэффициент покрытия выше нормы, составляет 15,38 и 4,25 в 2015 и 2016 годах соответственно, т. е. имеющимися текущими активами удастся покрыть краткосрочные обязательства полностью. В то же время коэффициент промежуточного покрытия достаточно высокий и превышает пороговое значение. Коэффициент абсолютной ликвидности значительно превышает норму. Отклонение от нормы в данном случае может свидетельствовать о наличии неработающих активов, и как следствие о нерациональной структуре капитала.

Коэффициент маневренности собственного капитала в данных расчетах в 2015 году равен 0,84, а в 2016 году – 0,96. Данный коэффициент превышает норму. Также, очевидно,

что предприятия ПАО «Красноярская ГЭС» имеет высокий уровень обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования.

Список использованных источников:

1. Анализ и оценка экономического потенциала предприятия / Сост. А.В. Москвина; СФУ. - Красноярск, 2012. - 17с.

2. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебник / В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2013.

© К.В. Политыко, К.С. Запорожченко, 2017

УДК 658

Полякова К.А.
Магистрантка РГЭУ(РИНХ),
г.Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: polya - kseniya@yandex.ru

СПОРТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

В каждой стране существуют различные отрасли народного хозяйства (материальное и нематериальное производство), в т. ч. отрасль физической культуры и спорта. Это является объективной основой разработки наряду с общей теорией менеджмента еще и специальных отраслевых теорий, которые отражают специфические закономерности управления отраслью

Спортивный менеджмент - это область научно-практической деятельности, один из видов отраслевого специального менеджмента. Спортивный менеджмент – это теория и практика эффективного управления организациями физкультурно - спортивной направленности в условиях рыночных отношений.

Объектом спортивного менеджмента как самостоятельной науки является совокупность организаций физкультурно - спортивной направленности страны, т. е. определенное множество ФСО - спортивных школ, спортивных клубов, спортивных команд (по видам спорта), стадионов, спортивно-оздоровительных центров, спортивных федераций. Продуктом деятельности ФСО является производство физкультурно - спортивных услуг, т. е. организованные формы занятиями физическими управлениями и спортом, программы спортивной тренировки, спортивные зрелища и т. д.

Предмет спортивного менеджмента выступают управленческие отношения, складывающиеся в процессе взаимодействия субъекта и объекта управления внутри организаций физкультурно - спортивной направленности и взаимодействия этих организаций с внешней средой в процессе производства и распространения физкультурно - спортивных услуг.

На сегодня спортивный менеджмент является одной из образовательных программ. Она ориентирована на подготовку молодых специалистов для управления спортивными клубами и федерациями. Так появляются спортивные агенты, маркетологи и специалисты

по продажам, руководители спортивных сооружений, рекламисты, работающие в спортсфере, профессионалы смежных отраслей бизнеса.

Конечно, стоит отметить, что роль менеджмента в спортивной индустрии постепенно и неуклонно становится более важной. Современные условия функционирования физкультурно - спортивных организаций характеризуются сложностью и динамичностью. Чтобы выжить и развиваться в создавшихся условиях, руководство организаций должно осуществлять поиск новых подходов к эффективному управлению их деятельностью Это обусловливает потребность физкультурно-спортивных организаций в специалистах, которые могли бы эффективно осуществлять функции управления в соответствии с требованиями рынка.

Задача вузов состоит в том, чтобы научить будущего руководителя физкультурно - спортивной организации адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям, творчески мыслить, постоянно обновлять свои профессиональные знания, учиться новому. В связи с вышесказанным особую важность приобретает проблема совершенствования подготовки менеджеров в сфере физической культуры и спорта. Абитуриентам, которые желают связать свою жизнь со спортивным менеджментом, предлагается сотрудничество с оргкомитетами футбольных, баскетбольных, хоккейных клубов. Такое бизнес - образование можно получить за четыре года. Мастер - классы предлагают действующие функционеры спорт индустрии страны.

Нужно отметить, что проблемы спортивного менеджмента связаны с поиском объективных способов развития финансовой части сферы физической культуры и спорта. Для этого будущие профессионалы изучают типологию физкультурных организаций и методы управления ними, виды государственных и негосударственных органов, принимающих участие в развитии сферы спорта, этику в экономических отношениях и многое другое.

Главное задание такого обучения – сделать так, чтобы физкультурно-спортивная организация в условиях современного рыночного развития стала состоятельной, не уступала в своем уровне государствам зарубежья. Перспективными направлениями развития менеджмента является бизнес в альпинизме, боксе, волейболе, гольфе, легкой атлетике, художественной гимнастике, теннисе, плавании, бадминтоне, футболе и баскетболе. Сегодня спортивный менеджмент ищет новые пути продвижения именно в этих областях.

Список использованной литературы :

1. .Круглова Т.Э. Подготовка студентов вузов физической культуры к работе в должности менеджера / Т.Э. Круглова, В.Б. Мяконьков // Теория и практика физической культуры, 2000. – № 12.– С. 23 - 25.

2. Переверзин И.И. Современный российский спортивный менеджер и модель его подготовки / И.И. Переверзин // Теория и практика физической культуры, 2003. – №5. – С. 57 - 60.

3. Совершенствование подготовки менеджеров в сфере физической культуры и спорта .Стадник С.А., Приходько И.И.

© Полякова К.А., 2017

УДК 338.001.36

Пономарева Екатерина Фаиловна
Магистрант, 2 курс, УрГЭУ
г. Екатеринбург, РФ

ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В современных условиях всеобщей глобализации и стремления ведущих мировых экономик к большей открытости импортозамещение является одним из инструментов реализации политики экономического протекционизма, свойственного в основном развивающимся и переходным экономикам, национальные рынки которых еще недостаточно стабильны.

Ключевые слова: Импортозамещение, инструменты стимулирования импортозамещения, протекционизм, нетарифное регулирование, таможенно - тарифное регулирование

Импортозамещающая стратегия развития использовалась в российской практике еще в 1990 - х годах. Для начала следует сравнить цели и меры, предпринимаемые тогда и инструменты, которые применяют на современном этапе. Кризис 1998 г., в России, который сопровождался еще и дефолтом, стал причиной обесценивания рубля. В итоге были созданы благоприятные условия для отечественного производства путем замещения у стремительно (на 500 %) подорожавшего импорта.

Отечественное производство росло тогда за счет двух факторов: расширяющегося сырьевого экспорта и постдефолтного эффекта для фирм, работающих на внутренний рынок, т.е. осуществляющих импортозамещение как новую стратегию государственной экономической политики, целеориентированную на локализацию внутри страны производства ряда ранее импортируемых товаров за счет переориентации внутреннего спроса [1].

Таким образом, если целью стратегии импортозамещения после кризиса 1998 г. было ускорение экономического развития, то в настоящее время она трансформировалась вынужденную необходимость обеспечения суверенитета страны во внешней торговле в условиях высоких геополитических рисков. Следовательно, «современная стратегия импортозамещения для России является вынужденной, к этому нас принудили экономические санкции США и ЕС. Основными принципами такой модернизации экономической стратегии – от экспортоориентации к импортозамещению – выступают устойчивость, совместимость, выполнение поставленных задач» [2].

Что касается методов «стимулирования», которые применялись в СССР, то следует отметить, что они кране отличались от инструментов, которые используют сейчас.

Методы импортозамещения в СССР:

1) Искусственно фиксированные внутренне цены,
2) Завышенный курс рубля (в течение трех последних десятилетий существования СССР он оставался практически неизменным)
3) Директивные задания по ввозу и вывозу товаров и капитала

Данные меры способствовали изоляции страны от различного рода внешних воздействий. Однако, начиная с 1991 года, начался постепенный переход к либерализации торговли. И политика протекционизма постепенно смягчалась, методы становились более лояльными (Таблица 1).

Таблица 1 - Основные методы и инструменты стимулирования импортозамещения, применяемые в условиях рыночной экономики [4]

Основные методы стимулирования импортозамещения	Основные инструменты
1. Таможенно - тарифное регулирование	Импортные пошлины
2. Нетарифное регулирование	Квотирование Лицензирование Технические барьеры Налоги и сборы
3. Государственная поддержка производителей	Субсидии Льготы (Налогообложение, Кредитование) Система государственных заказов

Рассмотрим инструменты импортозамещения, применяемые в различных секторах экономики России на примере отраслей фармацевтической и машиностроительной промышленности.

Отрасли машиностроительного сектора являются основой всего промышленного производства страны, именно поэтому зависимость от импорта данной продукции это угроза для всей экономики. В отечественном машиностроении и металлообработке на сегодняшний день доля импорта в себестоимости продукции достигает порядка 70 % . Причин этому факту много – от отсутствия современных технологий до низкой конкурентоспособности деталей, комплектующих и оборудования по сравнению с зарубежными. В российской практике применения инструментов импортозамещения в машиностроении существует деление данной стратегии на несколько уровней (Рисунок 1).

Рисунок 1 – Уровни импортозамещения в машиностроении [3]

4 Составлено автором по [4]

Таким образом, в машиностроительной отрасли существует четыре уровня импортозамещения. Первый уровень – модульный, он подразумевает низкую степень независимости от иностранных компонентов. При этом сборка конечного продукта осуществляется из импортных модулей.

Следующий уровень импортозамещения – компонентный уровень, при котором готовый продукт собирается в основном из модулей, которые создаются из импортных компонентов. Далее следует элементный уровень, предполагающий сборку компонентов из импортной элементной базы. На данном уровне степень импортозамещения выше, чем на предыдущих двух уровнях. И последний, в наибольшей степени обеспечивающий независимость от импорта уровень предполагает наличие только отечественных сырья и материалов, элементной базы, компонентов и модулей в готовом продукте.

В российском машиностроении на сегодняшний день происходит расширение модульного уровня до компонентного и элементного [3]. С этой целью привлекаются зарубежные компании, которые готовы инвестировать в российские производства, открывать совместные предприятия. В качестве примера применения данной стратегии можно привести открытие в 2011 г. и в 2012 г. заводов ООО «Сименс Трансформаторы", и ООО «Сименс высоковольтные аппараты" которые построены за счет инвестиций немецкого концерна Siemens AG в Воронеже. [4, с. 53 - 58]

Так же довольно эффективным инструментом импортозамещения в машиностроительной отрасти является введение ограничений на закупку импортной продукции для государственных и муниципальных нужд. Данный инструмент обеспечивается Постановлением Правительства РФ №656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [2].

По мнению автора, данный инструмент в значительной степени способствует стратегии импортозамещения. В первую очередь хотелось бы отметить, что вся продукция, представленная в перечне, может производиться отечественными предприятиями. Но при отсутствии спроса на рынке, мощности простаивали. После введения данного инструмента спрос на продукцию российского машиностроения увеличился.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что существуют различные методы стимулирования программы импортозамещения, при этом, они зависят от действующего режима. На примере России мы выяснили, что при директивной модели экономики методы отличаются своей жесткостью и практически полной изоляцией страны от внешнего мира, а при рыночной экономике методы более мягкие, безусловно, противоречащие принципам свободного рынка, но при этом с меньшей степенью. Во многом причиной возрождения политики импортозамещения послужили введенные санкции, но, по мнению автора, в этом есть и позитивные реалии, например, государство начало активно поддерживать отечественных производителей и разрабатывать программы по развитию наиболее зависимых от импорта отраслей.

Список использованной литературы

1. Аверкеева, Е.С. Белокрылов К.А. - Модернизация общественного сектора: совершенствование институциональных условий функционирования государственных

учреждений [Электронный ресурс] / Е.С. Аверкеева, К.А. Белокрылов // Вопросы регулирования экономики. - 2013. – Т. - 4. - №3. – Режим доступа: http: // institutional.narod.ru / jer / jer4.3.pdf

2. Баевская, С. С. Импортозамещение как реальное средство для промышленного роста [Электронный ресурс] / С. С. Баевская, А. И. Сотина // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Санкт - Петербург, декабрь 2014 г.). — СПб.: Заневская площадь, 2014. — С. 246 - 248. – Режим доступа: http: // www.moluch.ru / conf / econ / archive / 131 / 6811 /

3. Волкодавова, Е.В. Реализация стратегии импортозамещения продукции на российских промышленных предприятиях [Электронный ресурс] / Е.В. Волкодавова // Экономические науки: Научно - информационный журнал. - 2012. - № 8. – Режим доступа: http: // ecsn.ru / files / pdf / 200912 / 200912 _ 281.pdf

4. Попов, С. Курс на импортозамещение, [Электронный ресурс] / С. Попов // Первая миля. – 2014. - № 6. – Режим доступа: http: // www.lastmile.su / journal / article / 4424

© Е.Ф. Пономарева, 2017

УДК 336.64

Попова Екатерина Владимировна
слушатель Центра дополнительного профессионального образования
ТЭИ СФУ,
г. Красноярск, РФ

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ: ОБЗОР ОТЕЧЕСТВЕННОГО МЕТОДИЧЕСКОГО ОПЫТА

Анализируя причины формирования финансового кризиса субъектов экономики, многие исследователи [3; 4; 5; 6; 8; 11 и др.] приходят к выводу о том, что одной из них можно признать не своевременный или недостаточный финансовый анализ превентивного характера.

В зарубежной практике наибольшее распространение получили модели оценки вероятности банкротства Э. Альтмана, Р. Лиса, Р. Таффлера, Д. Фулмера и ряда других аналитиков [1; 2; 4], содержащие различный набор финансовых коэффициентов. Однако в силу объективных причин, подробно изложенных в ряде публикаций О.Ю.Дягель [1; 2] и О.П.Зайцевой [5], такие модели в отечественной аналитической практике показали свою ограниченность в части объективности получаемых результатов оценки. В этой связи актуален вопрос систематизированного ознакомления с отечественной практикой решения задачи оценки вероятности банкротства, что и является задачей данной публикации. Рассмотрим подробнее наиболее известные и оригинальные отечественные модели прогнозирования банкротства предприятий.

1. Рейтинговое число Р. Сайфуллина и Г. Кадыкова. Данный метод, имеющий в своей основе модель Э. Альтмана, был адаптирован под российские условия, он предполагает

рейтинговую оценку путем сложения финансовых показателей организации [10]. Модель в данной интерпретации выглядит следующим образом (формула (1)):

$R = 2 \times Ксос + 0,1 \times Ктл + 0,08 \times Коа + 0,45 \times Кр + Кск$, (1)

где Ксос – коэффициент обеспеченности собственными средствами (собственный капитал / оборотные активы);

Ктл – коэффициент текущей ликвидности (оборотные активы / текущие обязательства);

Коа – коэффициент оборачиваемости активов (выручка / стоимость активов);

Кр – рентабельность продаж (прибыль от продаж / выручка от продаж);

Кск – рентабельность собственного капитала (чистая прибыль / собственный капитал).

Величина полученного рейтингового числа R сравнивается с 1: если $R \geq 1$, то организация имеет удовлетворительное финансовое состояние и чем больше рейтинг, тем меньше вероятность банкротства.

2. Комплексный показатель О.П. Зайцевой (Ккомпл) [5] включает в свой состав обратные финансовые показатели. На их основе комплексный показатель основан на формуле (2).

$Ккомпл = 0,25 \square K1 + 0,1 \square K2 + 0,2 \square K3 + 0,25 \square K4 + 0,1 \square K5 + 0,1 \square K6$, (2)

где К1 – чистый убыток (прибыль) / собственный капитал;

К2 – кредиторская задолженность / дебиторскую задолженность;

К3 – текущие обязательства / денежные средства + финансовые вложения;

К4 – чистый убыток (прибыль) / выручка от продаж;

К5 – заемный капитал / собственный капитал;

К6 – средняя стоимость активов / выручка от продаж;

0,25; 0,1; 0,2; 0,25; 0,1; 0,1 – веса значимости факторных признаков.

Для того чтобы рассчитать нормативное значение комплексного коэффициента, необходимо провести подстановку минимальных значений коэффициентов: К1=0; К2=1; К3=7; К4 =0; К5 =0,7; К6 = $К_{в\ предыдущем\ периоде}$.

После этого, согласно положениям методики, следует сравнить межу собой фактический и нормативный коэффициенты: если фактический комплексный коэффициент окажется больше нормативного, то вероятность банкротства – высока, если наоборот – вероятность банкротства мала.

3. Комплексный показатель, предложенный О.Ю.Дягель [1; 2] построен на обобщении прямых финансовых показателей, взвешенных на определенные веса их значимости, с последующим их усреднением. Показатель формализовано представлен моделью вида (формула (3)):

$КП_{КГТЭИ} = (0,33 \times K_1 + 0,11 \times K_2 + 0,13 \times K_3 + 0,16 \times K_4 + 0,27 \times K_5) : 5$, (3)

где K_1 – усредненное значение коэффициента текущей ликвидности;

K_2 – усредненное значение коэффициента обеспеченности организации собственными оборотными средствами;

K_3 – коэффициент рентабельности продаж по прибыли от продаж;

K_4 – коэффициент рентабельности собственного капитала;

K_5 – коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

0,11…0,33 – веса значимости показателей для целей антикризисной диагностики, установленные экспертным путем.

Пограничные значения показателя следующие: 0,3 и выше – вероятность банкротства отсутствует; 0,2–0,1 – вероятность банкротства высока; 0,09 и ниже – предприятие финансово несостоятельно.

Завершая характеристику отечественной аналитической практики оценки вероятности банкротства, следует подчеркнуть, что:

- во - первых, приведенные выше модели не являются исчерпывающим списком, т.к. имеются и иные подходы, оценивающие риск финансовой несостоятельности на основе: теории нечеткой логики, скоррингового анализа, корреляционно - регрессионного анализа [1; 2]; в векторе оценки кредитоспособности субъекта [6], его экономической безопасности [3] и установления ее зависимости от фактора налоговой нагрузки [7] и др.

- во - вторых, для получениях объективных данных о финансовом состоянии предприятия, необходима предварительная оценка достоверности бухгалтерской отчетности [12], т.к. все известные модели имеют в своей основе ее формы в качестве источника исходной информации.

Список использованных источников

1 Дягель, О. Ю. Банкротство: учет, анализ и аудит : учеб. пособие / О. Ю. Дягель, Т. П. Сацук, Т. Э. Неупокоева, С. Г. Татаринцева и др. ; Краснояр. гос. торг. - экон. ин - т. – Красноярск, 2008. – 173 с.

2 Дягель, О.Ю. Антикризисная диагностика деятельности предприятий: теория и практика: монография / О.Ю. Дягель, Е.О. Энгельгардт. – Красноярск: ГОУВПО КГТЭИ, 2010. – 219 с.

3 Дягель О.Ю., Конева О.В., Дягель А.В. Методическое обеспечение оценки экономической безопасности: микроэкономический срез // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 4 (34). – С. 323 - 336

4 Журова, Л.И. Банкротство предприятий: причины и методы прогнозирования / Л.И. Журова, А.Ю. Шехтман // Вестник ВКиТ. – 2011. – №23. – С. 31–37.

5 Зайцева, О. П. Антикризисный менеджмент в российской фирме О.П.Зайцева // Аваль (Сибирская финансовая школа). – 1998. – № 11 - 12. – С. 23

6 Конева, О. В. Методы моделирования кредитного рейтинга предприятий малого бизнеса / О.В.Конева, Е.Н. Демина // Финансы и кредит. – 2010. – № 29 (413). – С. 37 - 43.

7 Конева, О. В. Налоговая политика субъектов малого предпринимательства / О.В.Конева // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – № 11. – С. 125 - 128.

8 Россия в мире: опыт прошлого – взгляд в будущее: монография / А.А.Баранников, С.В.Белых, А.А.Бессонова и др. / Под общ.ред. С. С.Чернова. – Новосибирск: ООО агентство «СИБПРИНТ», 2012. – 227 с.

9 Соловьева, Н.А. Комплексный подход к оценке вклада малого бизнеса в развитие сферы услуг / Н.А.Соловьева, О.В. Конева // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 2. – С. 142 - 145.

10 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа предприятия: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Р.С.Сайфулин, Е.В Негашев. – Москва, 2000. – 208 с.

11 Энгельгардт, Е. О. Диагностика как элемент системы антикризисного управления субъектами предпринимательства в сфере услуг / Е.О.Энгельгардт, О.Ю.Дягель //

Актуальные проблемы современной науки и пути их решения: материалы VI межвузовской научной конференции аспирантов. – 2006. – С. 64 - 70.

12 Якимов, Н.П. Качество информационной базы для анализа финансового положения предприятия / Н.П. Якимов, О.В. Конева // Научные механизмы решения проблем инновационного развития: сборник статей Международной научно - практической конференции. – МЦИИ «Омега сайнс», 2015. – С.137 - 141.

© Е. В. Попова, 2017

УДК 33

Раджапова Ф.М.
КБГУ, г. Нальчик

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

Деловой туризм является одной из ведущих динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Процессы ,характеризующие современные состояние и изменения в сфере делового туризма, являются объектом научного интереса, поскольку от них зависят практические действия субъектов туристского подготовки рынка и воздействие органов и переподготовки кадров. [1]Деловой туризм существенно изменился: сформировался туристский рынок, разработаны правовые основы отрасли, хотя они еще и далеки от совершенства. Россия вышла в мировое туристское пространство, видоизменилась и расширилась система туристского образования. Важной особенностью современного этапа развития профессионально - делового туристского бизнеса является все большее проникновение в туристский бизнес транспортных, телекоммуникационных, информационных, торговых, промышленных, банковских, страховых компаний, повлекшее за собой изменения транспортных организационно - правовых форм предприятий туристского бизнеса.

Главные направления развития делового туризма в России:

1. Признание принципиальной важности и понимание делового туризма как отрасли и специальности на государственном уровне;

2. Разработка и реализация программ государственной поддержки и стимулирования отрасли;

3. Организация профессиональной подготовки ,переподготовки и повышения квалификация кадров;

4 . Дальнейшее развития и совершенствование деловой и туристической инфраструктуры;

5. Более грамотное и активное продвижение российского делового туризма в различном формате отраслевые выставки, экспертные семинары , взаимодействие со СМИ и др;

6. Разработка и оптимизация единого календаря российских отраслевых мероприятий, конференций ,выставок;

7. Развития широко международного сотрудничество по различным направлениям, в том числе в рамках крупнейших всемирных отраслевых выставок, деятельности глобальных отраслевых ассоциаций, работы экспертных специализированных комитетов;

8.Создание системы конвенций - бюро, разработка концепции учреждения городских и региональных конвеншн - бюро;

9.Формирование нормативно - правовой базы развития российского делового туризма;

10.Совершенствование сбора и анализа статистических данных;

11.Управление формальностей, связанных с организацией деловых поездок и проведение конгрессно - выставочных мероприятий.

В России объемы делового туризма, как ожидается, будут расти ежегодно на 15 - 20 % в среднем. Согласно экспертным прогнозам, этот сегмент в ближайшие годы вполне имеет шансы завоевать до 40 % всего туристического рынка. Способствует этому инновационность сегмента, постепенное восстановление мировой экономики и глобальных бизнеса во многих отраслях. [2]Согласно прогнозам мировых экспертов , к 2020 году объем российского рынка делового турима достигает – 18,4 млрд. На сегодняшний день он составляет 0,3 % от ВВП страны, однако, в развитых странах этот процент существенно выше и равен в среднем 1,5 % от ВВП государства. Российская индустрия бизнес - трэвел еще только выходит на путь стремительного развития. По результатом исследования Всемирного совета по туризму и путешествиям , доля бизнес – трэвел в общем объеме туристической отрасли России в ближайшие годы вырастет с10 до 40 % . Россия обладает огромным потенциалом для развития делового туризма, имеющего разнообразный и богатый культурно - исторический потенциал, множество уникальных достопримечательностей. Деловой туризм играет важнейшую роль в развитии национальной экономики любой страны, активно содействует ее интеграции в мировой рынок [3] Россия имеет огромный потенциал для развития делового туризма в городах регионах, и имеют достаточный материал для разработки программ инсентив - туров, и что эти программы конкурентоспособны и могут осуществляться для деловых иностранных туристов.

На основе вышесказанного можно выделить следующие стратегии развития делового туризма России:

создание нормативно - правовых актов в сфере делового туризма;

привлечение местных властей;

развития гостиничного бизнеса

4.упрощение визовых формальностей;

5. повышение квалификации персоналов;

6. формирование современной маркетинговой стратегии продвижения Росси на внутреннем и международном рынках;

7. создание информационно - рекламных программ о регионе;

Следует, отметить, что формирование положительного образа России как привлекательного туристского объекта серьезная задача. Для решения этой задачи требуется серьезная концентрация организационных и финансовых усилий. [4] Необходимо с помощью целенаправленной работы наполнить средства массовой информации позитивной информацией и фактами об уникальности того или иного региона, о проведенных мероприятиях, конференциях.

Россия является зоной с широким перспективами развития делового туризма. Создание привлекательного туристского продукта, насыщенного разнообразными основными и дополнительными услугами, является одной из первых задач туристских организаций. Для развития делового туризма ,необходимо давать качество и надежность, то есть разрабатывать такие туры, которые будут всегда привлекать потребителя.

Список литературы:

1.Основы туризма: Кусков А.С.,2008 г .20 - 29 с.

2.Осадин Б.А. Деловой туризма в Росси 2013 г. 8 - 16с.

3. Рынок делового туризма в России: Сердюкова Н.К.Электронный ресурс :http: // mice.rsochi.com

4. Серегина В.Г.Деловой туризм в системе тур.услуг - 2008 г. 30 - 35с.

© Раджапова Ф.М., 2017

УДК 330

Разаренова А.И., магистрант ИНВм - 11, ПГТУ
к.э.н, доцент **Акцораева Н.Г.,** ПГТУ

СТАНОВЛЕНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖКХ

В современном мире не одна уважающая себя компания не обходится без системы менеджмента качеством предприятия. Благодаря именно правильно устроенной системе качества многие компания добиваются успехов и намеченных результатов. Не обошла система как государственные, так и частные предприятия в сфере ЖКХ, ведь для эффективного руководства организацией ЖКХ требуется постоянный контроль и систематическое управление.

Поэтому целью работы является оценить, на сколько эффективна сложившаяся в России система менеджмента качеством на предприятиях ЖКХ.

Развитие системы менеджмента качества, такой важнейшей сферы социальной структуры общества как, жилищно - коммунальное хозяйство началось с принятием указа Президента РФ от 28.04.1997 № 425 «О реформе жилищно - коммунального хозяйства в Российской Федерации».

Основными целями реформирования жилищно - коммунального хозяйства в указе Президента РФ 1997 г. выделяли такие аспекты как:

- обеспечение условий проживания, отвечающих стандартам качества;
- снижение издержек производителей услуг и соответственно тарифов при поддержании стандартов качества предоставляемых услуг;
- смягчение для населения процесса реформирования системы оплаты жилья и коммунальных услуг при переходе отрасли на режим безубыточного функционирования[3].

При этом основными способами достижения намеченных целей являлось совершенствование системы управления, эксплуатации и контроля в жилищно - коммунальном хозяйстве, т.е. теперь в развитие управления качеством в данной сфере были заинтересованы не только предприятия оказывающие коммунальные услуги, но и государство в целом. Процесс реализации концепции подразумевал 3 этапа и именно на самом 1 этапе был намечен курс на разработку нормативно - правовой базы; организацию переобучения кадров для работы в управляющих и обслуживающих организациях; формирование подходов к отбору на конкурсной основе управляющей и обслуживающей организации для эксплуатации государственного и муниципального жилищных фондов; введение методов антимонопольного регулирования при установлении тарифов на услуги предприятий - естественных монополистов; принятие федеральных стандартов.

Следующим важным шагом в развитие менеджмента качества сферы ЖКХ стало принятие 19.06.2000 г. ГОСТ Р 51617 - 2000 Жилищно - коммунальные услуги, который в последствии был изменен на ГОСТ Р 51617 - 2014 Услуги жилищно - коммунального хозяйства и управления многоквартирными домами. Коммунальные услуги. Общие требования принятый 11.06.2014 г.

Дальнейшие развитие системы качества обрело свое выражение в распоряжение Правительства РФ от 02.02.2010 г. № 102 - р «Концепция Федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно - коммунального хозяйства на 2010 - 2012 годы». Основная цель концепции была в модернизации системы ЖКХ, что позволит повысить уровень качества предоставляемых услуг.

Не смотря на то, что процесс развития контроля качества начался еще с 1997 г. на сегодняшний день перед ЖКХ стоит цель улучшения качества предоставления услуг, а так же эффективность деятельности с целью получения конкурентного преимущества. Контроль качества ЖКХ приобретает общественную значимость. А база международных стандартов ИСО 9000 и ИСО 1400 дает представление о том, что в данный момент задача поиска резервов повышения качества услуг ЖКХ является актуальной для зарубежных организаций и отечественного ЖКХ.

Но ни разработка международных стандартов, ни концепции по развитию ЖКХ со стороны государства и других нормативно - правовых актов не проводит к росту удовлетворенности потребителей предоставляемыми услугами предприятиями ЖКХ. По данным опроса россиян на тему оценки качества обслуживания в различных сферах услуг, в том числе система ЖКХ, проведенный в 2016 г. Ассоциацией Агентств Мониторинга Качества Обслуживания (АМКО) при содействие исследовательского холдинга Ромир система ЖКХ получила самые низкие оценки. Неудовлетворительно оценил услуги ЖКХ каждый восьмой (12 %) опрошенный. Более четверти респондентов (29 %) назвали качество услуг коммунального хозяйства посредственным. Хорошо и отлично качество сервиса коммунальных служб оценили 59 % респондентов. Таким образом, средний оценочный балл оказался равен 3,6 из возможных пяти. Основные претензии были направлены на низкий уровень сервиса, а так же низкий уровень квалификации работников [4].

Распоряжением Правительства РФ от 26.01.2016 г. № 80 - р была утверждена «Стратегия развития жилищно - коммунального хозяйства в РФ на период до 2020 г.» (далее - Стратегия), которая вобрала в себя все недостатки сферы услуг ЖКХ предшествующих лет,

и в ней намечены не только цели и пути достижения этих целей, но и четко прописаны меры контроля со стороны государственных органов за уровнем качества услуг.

Для достижения реального улучшения деятельности предприятий ЖКХ, необходимо чтобы базисом их системы менеджмента качества стали принципы системы менеджмента качества.[1] Выделим эти принципы и соотнесем их с принятой стратегией:

1. Ориентация на потребителя — выделяют как объект на который должно быть направлен весь смысл принятия Стратегии [2];
2. Лидерство руководителя — Именно на плечи руководителя предприятия ляжет избрания пути управления качеством за предоставляемыми услугами, которого должны будут придерживаться все работники предприятия, для этого законодательство предусмотрело обязательную аттестацию руководящих должностей;
3. Вовлечение персонала — работники всех уровней составляют основу организации, поэтому предусматривается лицензирование работников сферы ЖКХ, а так же проведение всероссийских и региональных конкурсов профессионального мастерства среди студентов, выпускников образовательных организаций - молодых работников предприятий ЖКХ[2];
4. Постоянное улучшение — по Стратегии стоит задача по совершенствованию системы отношений между собственниками помещений в многоквартирных домах, управляющими организациями и ресурсоснабжающими организациями, а так же повышение энергетической эффективности отрасли[2].
5. Принятие решений, основанных на фактах — определения показателей, характеризующие качество обслуживания потребителей, а так же организованностью периодических исследований в области оценки удовлетворенности потребителей уровнем обслуживания и качеством услуг, что поможет принимать эффективные решения, основывающиеся на анализе данных и информации[2].

Сегодня для большинства специалистов по системы менеджмента качеством очевидно, что эффективность и результативность для разных заинтересованных сторон - различна, что это всегда вопрос некоторого баланса их интересов и возможного компромисса. В принципе, любые показатели могут быть использованы для оценки результативности и эффективности систем управления [5].

Таким образом, можно оценить неэффективность системы управления качеством по следующим критериям:

- низкий уровень удовлетворенности потребителя полученными услугами;
- отсутствие определенного метода оценки качества услугами ЖКХ;
- отсутствие квалифицированных кадров в системе ЖКХ, направленных на развитие контроля качества в предприятиях ЖКХ;
- отсутствие строгой правовой ответственности за ненадлежащее исполнение обязанностей по оказанию коммунальных услуг.

В связи с низкой эффективностью отечественной системы менеджмента качеством именно на Стратегию возлагаются большие надежды по становлению эффективности качества. Большое внимание уделено мерам, которые уже реализованы или находятся в процессе разработки, то есть фиксируется текущая ситуация. Разрабатывается именно система по управлению системой ЖКХ и системой управления качеством по всем ветвям системы коммунального - хозяйства.

Библиографический список:

1. Диалог консультанта с руководителем компании. Высшему руководству о всеобщем качестве (TQM) и стандартах ИСО 9000 версии 2000 года. (Изд.3 - е исправленное). // Лапидус В. А., Рекшинский А. Н. — Н.Новгород: ООО СМЦ «Приоритет», 2007. — 88 с.
2. Стратегии развития жилищно - коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] http: // www.consultant.ru // (Дата обращения: 12.05.2017)
3. Указ Президента РФ от 28.04.1997 N 425 (ред. от 27.05.1997) "О реформе жилищно - коммунального хозяйства в Российской Федерации" [Электронный ресурс] http: // www.consultant.ru // (Дата обращения: 12.05.2017)
4. Сайт mResearcher – сервис по поиску данных и новостной портал, полностью посвященный маркетинговым исследованиям [Электронный ресурс] https: // mresearcher.com / 2016 / 12 / romir - otsenka - rossiyanami - kachestva - obsluzhivaniya - v - sisteme - zhkh.html // (Дата обращения: 12.05.2017)
5. Копнов, В.А., Рогов, А.А. Измеряем эффективность СМК // Стандарты и качество. - №3. - 2008. - С. 14 - 18

© Разаренова А.И., Акцораева Н.Г., 2017

УДК 330

Д.А.Писаренко
бакалавр 4 курса
Е.Е.Растворова
магистрант 1 курса
Университет ИТМО
г. Санкт - Петербург, РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

На данном этапе развития современного рынка корпоративная культура выступает важным условием успешной работы предприятия, основой ее успешного роста, гарантом стремления к повышению эффективности. Хорошо развитая корпоративная культура имеет множество преимуществ. Некоторые из них включают моральный дух, мотивацию и высокую производительность у сотрудников, повышение взаимодействия, сотрудничества и ротации, а также увеличения прибылей компаний. Благодаря хорошо развитой корпоративной культуре предприятие становится подобно большой семье, когда каждый сотрудник способен решаться на те или иные действия, которые наилучшим образом будут служить ее эффективности. Когда сотрудник чувствует полную идентификацию с компанией, то он не только осознает идеалы компании, четко соблюдает нормы поведения и правила компании, но и полностью внутренне принимает корпоративные ценности.

Значение корпоративной культуры для предприятия невозможно переоценить, она является основой деятельности организации и фактором, который непосредственно

оказывает влияние на эффективность и успешность производства, а значит и на экономику в целом. Главное понимать, что она создается людьми, на которых влияют как внутренние, так и внешние факторы. Нельзя рассматривать культуру лишь как продукт организации, ее формируют люди, со своим индивидуальным жизненным опытом, представлениями, образом мысли. Формирование и поддержание организационной культуры – это длительный и сложный процесс, которому следует уделять значительную часть внимания. Особенно это характерно для рынка услуг. Потому что основным объектом являются люди, то есть работники компании. Ведь именно от них зависит успешная работа организации. [1]

Существуют три основных пути формирования организационной культуры:

1. Культура заложена основателем фирмы. Примером такой фирмы является компания У. Диснея;

2. Культура сформировалась постепенно, в ходе конкурентной борьбы. Примером такой компании является «Coca - Cola.»;

3. Культура привнесена и сформирована менеджерами сознательно.

Ярким примером ситуации третьего типа, а заодно и важности организационной культуры, являются изменения, происшедшие с филиалом компании «Дженерал моторс» («General Motor») в г.Фримонте. В 1982г. на заводе в г.Фримонте, занимающимся сборкой автомобилей для GM, сложилась критическая ситуация. Прогулы составляли около 20 % рабочего времени, затраты на производство более чем на 30 % превышали затраты аналогичных японских предприятий и имели постоянную тенденцию к росту, 3 - 4 раза в год возникали стихийные забастовки, производительность труда и качество продукции были самыми низкими во всей системе заводов GM, а количество жалоб от рядовых работников фирмы превысило 5000 в год (21 жалоба подавалась каждый день). Сложившаяся ситуация потребовала от руководства компании принять беспрецедентное решение – предложить своему главному конкуренту японской компании «Тойота» («Toyota») организовать в Г. Фермонте совместное производство. При этом GM и профсоюзы поставили перед японской компанией сложную задачу, т.к. она не могла уволить рядовых работников фирмы или значительно изменить основные средства компании. Тем единственным рычагом, который могла использовать «Toyota», было изменение менеджмента и, в частности, сознательное формирование нового типа организационной культуры.

Результаты действий, предпринятых японской компаний, оказались ошеломляющими: менее, чем за пять лет прогулы сократились до 2 % от рабочего времени, забастовки полностью прекратились и число жалоб от работников не превышало 2 жалоб в год, издержки снизились до уровня японских компаний, производительность труда вдвое превысила среднюю по GM, а качество продукции стало самым высоким в американской компании. [2]

Несмотря на то, что компании имеют довольно устойчиво сформированную корпоративную культуру, они вынуждены постоянно развивать и совершенствовать ее. Ведь развитие корпоративной культуры предоставляет для организации целый спектр преимуществ: заметное снижение уровня конфликтности, улучшение деловых взаимоотношений в коллективе, рациональное распределение времени, повышение эффективности бизнес - процессов и отдельных работников, рост экономической эффективности компании. Процессы формирования и развития корпоративной культуры,

которые направлены на развитие компании, требуют целенаправленного управления. Управление корпоративной культурой – важный элемент стратегии организации. При этом важно осознавать необходимость постоянного анализа существующей корпоративной культуры, исследования тенденции и этапов ее развития. Это нужно для того, чтобы выявить устаревшие нормы корпоративной культуры, а также для формирования новых задач перспективной корпоративной культуры, соответствующих стратегическим целям организации.

Проведя анализ развития корпоративной культуры, мы сделали вывод, что на сегодняшний день имеется достаточно много способов формирования современной корпоративной культуры, но на практике многие предприятия игнорируют важность развития и адаптации корпоративной культуры на предприятии. Не используя весь потенциал и возможности развития. Сейчас возможности развития корпоративной культуры находятся на стадии постоянной разработки, которые должны обеспечить компаниям различных сфер доступ к усовершенствованию работы предприятия путем улучшения корпоративной культуры.

Список использованной литературы:

1. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура. - 2008. – 34с.

2. Макарченко М.А. Психология общения и лидерские качества в профессиональной и предпринимательской деятельности. - 2013. - 53с.

© Д.А. Писаренко, Е.Е. Растворова, 2017

УДК 33

Рахманова Хурма Бердымырадовна
Студент физико – математического факультета
Карачаево – Черкесский государственный
университет имени У. Д. Алиева.
gylyjowa1994@mail.ru

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА И ПРИНЦИПЫ ЕЕ ПОСТРОЕНИЯ

В истории развития банковских систем различных стран известно несколько их видов:

- двухуровневая банковская система (Центральный банк и система коммерческих их видов);
- централизованная монобанковская система;
- уникальная децентрализованная банковская система;
- Федеральная резервная система США.

В большинстве стран с рыночной экономикой существует двухуровневая структура банковской системы.

Первый уровень банковской системы образует Центральный банк страны. Он выполняет следующие операции:

- осуществляет эмиссию национальных денежных знаков, организует их обращения и изъятия из обращения, определяет стандарты и порядок ведения расчетов и платежей;
- проводит общий надзор за деятельностью кредитно - финансовых учреждений страны и исполнение финансового законодательства;
- предоставляет кредиты коммерческим банкам;
- выпускает и проводит погашение государственных ценных бумаг;
- управляет счетами правительства, осуществляет зарубежные финансовые операции;
- осуществляет регулирование банковской ликвидности с помощью традиционных для Центрального банка методов воздействия на коммерческие банки: проведение политики учетной ставки, операций на открытом рынке с государственными ценными бумагами и регулирование норматива обязательных резервов коммерческих банков.

В большинстве стран с рыночной экономикой и двухуровневой банковской системой функции Центральных банков в основном совпадают, но есть, естественно, и отличия. Так, например, во главе банковской системы Франции, которая характеризуется жестким банковским надзором и кредитным контролем, а также преобладанием государственных кредитных институтов, стоит Министерство финансов Франции. Центральный банк Франции - Банк Франции, наряду с двумя другими институтами, которые осуществляют контроль за деятельностью коммерческих банков, находится под руководством Министерства финансов.

Банк Франции обладает монополией на эмиссию банкнот, но его задачи как банка государства ограничены, так как многие банковские операции выполняет само Казначейство Франции.

В США, помимо двухуровневой структуры банковской системы, существует децентрализованная Федеральная Резервная Система (ФРС США). Ее возглавляют 12 федеральных резервных банков в различных регионах страны, задачей которых является контроль за деятельностью банков - членов ФРС и определение кардинальных направлений монетарной политики США. Членами ФРС является 40 % всех коммерческих банков. Остальные коммерческие банки работают “на свой страх и риск”.

История развития банковского дела знает и такой тип банковской системы, как централизованная монобанковская. По этому типу была построена банковская система СССР и многих других социалистических стран. банковская система СССР складывалась из трех государственных банков (Госбанк, Стройбанк, Внешторгбанк) и система сберегательных касс. Госбанк СССР, помимо эмиссионной и расчетно - кассовой деятельности, выполнял функции кредитования различных отраслей народного хозяйства (предоставление краткосрочных кредитов промышленности, транспорту, связи и долгосрочных - сельскому хозяйству). Стройбанк осуществлял долгосрочное кредитование и финансирование капитальных вложений в различные отрасли народного хозяйства. Внешторгбанк проводил кредитование внешней торговли, занимался международными расчетами, операциями с иностранной валютой, золотом и драгоценными металлами. Сберегательные же кассы привлекали денежные вклады населения, осуществляли оплаты коммунальных и других услуг. Монополия трех государственных банков приводила к тому, что кредиты зачастую выполняли роль второго бюджета. В этих условиях не использовался

эффективный потенциал кредитного механизма, не было возможности проводить активную денежно - кредитную политику теми инструментами, которые известны в странах с рыночной экономикой.

Курс на развитие рыночных отношений потребовал создания качественно новой системы банков. В середине 80 - х годов началось проведение банковской реформы, в результате которой на тот момент были организованы крупные отраслевые специализированные банки: Госбанк СССР, Промстройбанк, Агропромбанк, Сбербанк и Внешэкономбанк. Однако реально такая реформа привела к тому, что монополия трех государственных банков была заменена монополией реорганизованных специализированных банков.

Первые коммерческие банки были созданы в августе 1988 г. После принятия закона СССР "О кооперации" в 1988 г. объединениям кооперативов предоставлялось право создавать кооперативные банки. В конце 1988 г. было создано 25 кооперативных банков. В апреле 1989 г. было разрешено создание акционерных коммерческих банков и коммерческих банков на паевых началах.

Литература:

1. Е. К. Климова, Мировая экономика, 2005 г.
2. В. Д. Камаева, Экономическая теория, 2001 г.
3. Дж. Гэлбрейт , экономические теории и цели общества, 1979 г.

© Х.Б. Рахманова, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Алиев Афган Бахадурович, Шапхаев Борис Сергеевич
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ
В СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ 3

М.Н. Андрейко, А.Н. Авакян, О.А. Терещенко
ТРЕНИНГ КАК МЕТОД КАДРОВОГО КОНСАЛТИНГА 4

А.Д. Анциферова
МИРОВОЙ РЫНКО ТРУДА:
СТРУТКУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ 7

В. Н. Араштаева, С. К. Ооржак
РЫНОК ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ 9

Е.В.Армякова, И.С.Логунова
ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА В РОССИИ 12

М.С. Бадмаев
СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ
КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ 14

Бадмаева Дарима Александровна
ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ 17

А.З. Балкибаев
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 19

Рыкун Галина Николаевна, Белинская Регина Александровна
ПРИМЕНЕНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ
С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТУРИСТОВ ИЗ КИТАЯ
В РЕГИОН СЕВЕРНОГО КАВКАЗА 23

Белокуров А.С.
БАНКОВСКИЕ РИСКИ:
ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ 27

Белоногова Екатерина Викторовна, Шевелевич Кристина Войтеховна
О СИСТЕМНОМ ПОДХОДЕ К ОПТИМИЗАЦИИ
ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК СЕТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 29

Белотуркина Арина Сергеевна
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 31

Блескина Екатерина Андреевна,
Малышкина Ксения Михайловна, Горячева Ольга Евгеньевна
ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА
ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ 33

Чмышенко Екатерина Владимировна, Бобылёва Евгения Андревна
УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ
КАК КЛЮЧЕВАЯ ЦЕЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 36

А. Р. Вагапова
МОЖЕТ ЛИ БЕЗРАБОТИЦА ПРИНЕСТИ ПОЛЬЗУ ОБЩЕСТВУ? 38

Вдовина Екатерина Сергеевна, Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави
МЕХАНИЗМ БИРЖЕВОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ ИРАКА 40

М.Р.Бектимирова, В.В.Верна
ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ
ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА 43

Т.Р. Ветрова, О.С. Доценко
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ
И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
РЕСПУБЛИКИ КРЫМ 45

Власова Валентина Александровна
ПРОТИВОРЕЧИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕАЭС 51

А.В. Волощук
ПОЭТАПНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 56

Ю.А. Галицкий, В.Н. Женжибир
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ 58

Д.А. Генеральшин, А.Ю. Тимохин
ОСОБЕННОСТИ ДИНАМИКИ ЭКСПОРТА РОССИИ 62

Грибов М.А.
ОСНОВНЫЕ ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ
ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ И ПАССАЖИРОВ НА АВТОТРАНСПОРТЕ 64

Гурдов Мухамметгелди Ахатмухаммедович
АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОГРАММА ПРЕЗИДЕНТА
БАРАКА ОБАМА 67

Гурдов Мухамметгелди Ахатмухаммедович
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ
И ЕЕ СТРУКТУРА 69

Давыдова А.Н., Смертина Е.Н.
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ 71

Деев Евгений Владимирович,
Деева Оксана Григорьевна, Писаренко Лариса Николаевна
К ВОПРОСУ О ИСТОРИИ И ПЕРСПЕКТИВАХ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОРТОВЫХ СТРУКТУР
КРЫМСКОГО ПОЛУОСТРОВА 73

Депутович Анастасия Владимировна, Гавриш Екатерина Сергеевна
ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТА 77

Л.Н. Дробышевская, М.А.Горлопан
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ В РФ 78

Е.В. Егорова, И.С. Егорова
ПРАВИЛА СОЗДАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ 82

Енгибарян Анна Витальевна, Гавриш Екатерина Сергеевна
МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ 84

Желамская Алла Георгиевна, Данилко Роман Георгиевич
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НЕТАРИФНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ
В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМЫ НЕОМЕРКАНТИЛИЗМА 86

Ю. Н. Захарова, О. И. Дербеденева, Ю. О. Измайлова
АНАЛИЗ ЭПИЗООТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ
ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЯЩУРНОГО ОЧАГА И ЕГО ВЛИЯНИЕ
НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА 89

Зорникова Наталья Вячеславовна,
Гусакова Анжела Петровна, Козловская Алина Геннадьевна
КЛАССИФИКАЦИЯ СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ 94

О.А. Иванова
ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА
КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 97

Иванчева Надежда Михайловна, Каширина Марина Валентиновна
ОПЫТ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 99

Е.Л. Ильина, А.Н. Латкин, Э.А. Бочарова
УПРАВЛЕНИЕ ИДЕЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 104

Беатриса Карписовна Кеовтерелян
О ВОПРОСЕ АНАЛИЗА ФАКТОРОВ,
ВЛИЯЮЩИХ НА ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА 107

А.В. Концевая
АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ И ИХ РОЛЬ
В АУДИТЕ ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ 15

А.Н. Короткова, В.Ф. Милованов, П.М. Горовикова
СОВРЕМЕННЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ 117

А.С. Костенко
СТИМУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ 120

А. В. Кравченко, Э. Т. Картоева
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ
ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ 122

А. В. Кравченко, А. С. Файнштейн
АНАЛИЗ И МЕТОДЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ
НЕЗАКОННОГО ПЕРЕМЕЩЕНИЯ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ
И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ ЕАЭС 126

Ю.С. Крайнова, Т.А. Фисун
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ КОФЕ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2016 - 2017 ГГ. 129

Кривдина Е.Н.
АНАЛИЗ БЮДЖЕТА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2014 - 2015 ГОДЫ 131

Кривенко О.С.
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФРАНЧАЙЗИНГА
В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 136

Курбанов Тохирджон Хакимович
РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ СТРАНЫ
НА БАЗЕ МАЛЫХ НАУКОЕМКИХ СТРУКТУР
И СОВРЕМЕННОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКЕ 138

Курбанов Т.Х.
ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКЕ 142

Курбанов Т.Х.
СТАТИСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ НАУКИ,
НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НАУЧНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ 144

Лебединская Софья Сергеевна, Князева Татьяна Геннадьевна
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 147

Лихарева Екатерина Сергеевна
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ И КИТАЯ
В 2000 - 2016 ГОДА 152

Маковеева Е. Н., Федоров В. А.
ОЦЕНКА СТОИМОСТИ АКЦИЙ СБЕРБАНКА
И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ В ПРОГНОЗАХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНСТВ 157

Е.С. Медоева, С.В. Камысовская
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ 159

Милютина Антонина Валерьевна, Гавриш Екатерина Сергеевна
КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ:
ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ 162

Е. В. Михайлова, О. А. Горбунова
ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ
С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ 164

Моисеева М.А.
К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ 167

Морозенко Владислав Сергеевич
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
КОМПАНИЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ 168

Муругова Ольга Сергеевна, Борисов Владимир Игоревич
ЭЛЕКТРОННЫЕ СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ
ПРИ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ 170

Насырова Элина Альфредовна
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 172

Д.А. Нигматуллина
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ
МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ 174

Д.В. Никифоров
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ
СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ 177

Новоженцева Александра Владимировна
АНАЛИЗ РЫНКА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ИНДИИ 180

М.А. Обухова, Э.М. Радостева
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ 182

Овезгелдиева Шекер Батыровна
ФРАГМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА 185

Овезгелдиева Шекер Батыровна
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА 187

Г.В. Ольховая, Лошко А.В.
СУЩНОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО
ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ОСНОВНОГО ФОНДА НА ПРЕДПРИЯТИИ 189

Отрощенко Виктория Александровна
МЕСТО АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»
В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ 193

Павлоградская Валерия Павловна, Ханин Евгений Александрович
ЗАДАЧИ И ИНСТРУМЕНТЫ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА 195

Панченко Юлия Борисовна
АУДИТОРСКИЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА: НОВОВВЕДЕНИЕ 197

А.А. Пастухов
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ
В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ
НА МАТЕРИАЛАХ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» 200

А.А. Пастухов
РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКЕ
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ») 202

О.М. Петрушина, Е.С. Мезенина
АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ 204

О.М. Петрушина, С.И. Смирнова
АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ
В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА
(НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ) 207

Е.Д. Пимкина, К.В. Скаблова
ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ПОСТУПЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ
ПОШЛИН В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РФ 210

Пироев Арнольд Владикович
СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
СТРУКТУРА И РАЗВИТИЕ 213

Пироев Арнольд Владикович
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ,
ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ 214

Кристина Викторовна Политыко, Ксения Сергеевна Запорожченко
ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ
И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
НА ПРИМЕРЕ ПАО «КРАСНОЯРСКАЯ ГЭС» 216

Полякова К.А.
СПОРТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ 219

Пономарева Екатерина Фаиловна
ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 221

Попова Екатерина Владимировна
ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ:
ОТЕЧЕСТВЕННОГО МЕТОДИЧЕСКОГО ОПЫТА 224

Раджапова Ф.М.
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РОССИИ 227

Разаренова А.И., Акцораева Н.Г.
СТАНОВЛЕНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ
МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖКХ 229

Д.А.Писаренко, Е.Е.Растворова
ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ
КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ 232

Рахманова Хурма Бердымырадовна
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА
И ПРИНЦИПЫ ЕЕ ПОСТРОЕНИЯ 234

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

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Сборник научных 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 23.05.2017 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 14,4. Тираж 500. Заказ 213.

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
18.05.2017 г.
Международной научно-практической конференции
РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

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
«РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»,
состоявшейся 18 мая 2017

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 357 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 336 статей.
3. Участниками конференции стали 504 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.**