



ОМЕГА SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
НАУКИ И ОБЩЕСТВА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
8 июня 2017 г.**

Часть 1

**Казань
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

В 57

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ И ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ: сборник статей Международной научно - практической конференции (8 июня 2017 г., г. Казань). В 4 ч. Ч.1 / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2017. – 290 с.

ISBN 978-5-906970-19-0 ч.1

ISBN 978-5-906970-23-7

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ И ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ», состоявшейся 8 июня 2017 г. в г. Казань. 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 постранично 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 978-5-906970-19-0 ч.1

ISBN 978-5-906970-23-7

© ООО «ОМЕГА САЙНС», 2017

© Коллектив авторов, 2017

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 368.91

И.А. Андропова

студентка 3 - го курса
Института экономики и управления (структурное подразделение)
КФУ имени В.И. Вернадского
г. Симферополь, РФ
E - mail: gulibin@mail.ua

М.А. Кваско

студентка 3 - го курса
Института экономики и управления (структурное подразделение)
КФУ имени В.И. Вернадского
г. Симферополь, РФ
E - mail: kvas@ukr.net

Н.А. Мельник

к.э.н., доц. кафедры финансов предприятий и страхования
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
КФУ имени В.И. Вернадского
г. Симферополь, РФ

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

АННОТАЦИЯ: в данной работе рассмотрены особенности страхования жизни. Исследование проводилось с использованием системного подхода, обобщения и конкретизации.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: страхование жизни, договор страхования, страховой полис, страховщик, страхователь, страховые выплаты.

Все чаще жизнь становится объектом страхования. Общество стало более внимательно относиться к уровню жизни и своему здоровью и стремится к материальной стабильности в настоящем и будущем. Именно страхование жизни предоставляет возможности ограждения себя и своих близких от различных материальных затрат. Срок страхования жизни обеспечивает большую защиту от смерти человека, но только в течение определенного периода времени. Это одна из лучших возможностей для страхования, если страхователь просто ищет покрытие на короткий срок для себя и своей семьи.

Совокупность видов страхования жизни обеспечивает страховые выплаты при наступлении страховых рисков. Наиболее распространенными страховыми случаями является утрата трудоспособности и потеря кормильца. Для страхования жизни характерны общие принципы личного страхования. Однако можно выделить ряд особенностей, которые связаны со спецификой риска и долгосрочным характером страхования что, собственно, и определяет актуальность данной статьи.

Рассмотрением данного вопроса занимались такие авторы как: С.Б. Богоявленский, А.К. Шихов, А.П. Архипов, Ю.В. Дюжев и др.

Целью данного исследования является рассмотрение основных особенностей страхования жизни. В соответствии с целью можно выделить следующие задачи: рассмотрение сущности страхования жизни как вида личного страхования и раскрытие особенностей страхования жизни.

Страхование жизни объединяет виды личного страхования, в которых страховое обеспечение ориентировано на случай смерти застрахованного лица либо дожития его до определенного времени, установленного в договоре. Страхование жизни связано с уплатой страховых премий страхователем в обмен на гарантию выплаты страховой суммы страховщиком страхователю или указанным им третьим лицам в случае смерти застрахованного или его дожития до определенного срока.

Договор страхования заключается на основании страхового интереса страхователя, к примеру, к своей жизни, к жизни своих работников – работодатель, к жизни супруга, детей и т.п. [1].

Для страхования жизни характерны понятия «выгодоприобретатель» и «застрахованный». При этом в страховании есть значительные различия между данными понятиями. Выгодоприобретателем является физическое или юридическое лицо, назначаемое страхователем для получения страховых выплат по условиям договоров страхования жизни. Страхователь имеет право назначать и изменять до наступления страхового случая в качестве выгодоприобретателя по договору страхования жизни любое физическое или юридическое лицо. Застрахованным лицом может выступать лицо, чьи интересы являются объектом страхования.

В страховании жизни выделяется характерная особенность – страхуется риск продолжительности жизни, а не момент смерти. Риск продолжительности жизни определяется тремя ключевыми аспектами:

1. Риск смерти до установленного договором срока, при этом чаще всего срок устанавливается возрастом средней продолжительности жизни;
2. Вероятность умереть или выжить в течение определенного периода времени;
3. Вероятность дожить до установленного возраста, превышающего среднюю продолжительность жизни, что требует получения ежемесячного достойного дохода [2].

С учетом вышесказанного можно выделить следующие функции страхования жизни:

1. Защита доходов семьи в случае потери кормильца;
2. Обеспечение в случае нетрудоспособности либо инвалидности выгодоприобретателя;
3. Гарантия получения пенсии по возрасту;
4. Накопление денежных средств до достижения совершеннолетия детей либо до окончания их образования – образовательное страхование;
5. Гарантия возврата кредита – применяется при ипотечном страховании.

По итогам года страховая компания начисляет бонус, который может быть выплачен страхователю, направлен на увеличение страховой суммы по договору страхования жизни либо направлен на уменьшение страховых взносов. В итоге можно сказать, что страхование жизни позволяет преодолеть недостатки системы государственного социального обеспечения и способствует увеличению личных доходов населения. Оно гарантирует финансовую устойчивость и защищает страхователя от непредвиденных расходов при наступлении страхового случая.

В страховании жизни выделяют следующие особенности:

1. Страховой интерес

Застрахованный или страхователь должен иметь страховой интерес для действительного договора страхования жизни. Страховой интерес возникает из денежных отношений, существующих между страховщиком и держателем страхового полиса, бывший или страховщик может потерять в результате смерти держателя страхового полиса или последнего и / или получить выгоду из своего выживания.

2. Безупречная добросовестность

Страхование жизни требует, чтобы принцип максимальной добросовестности сохранялся обеими сторонами. Крайняя добросовестность между сторонами необходима во всех видах контрактов. Застрахованный, в частности, должен раскрывать все факты точно и полностью в отношении объекта жизненной политики.

3. Гарантии

Гарантии — это представления в страховании жизни, которые воплощены в политике и прямо или косвенно являются частью договора. Гарантии являются неотъемлемой частью договора. Это основания договора между страхователем и страховщиком, и если какое - либо заявление, информация или презентация, будь то материальные или нематериальные, не соответствуют действительности, договор может быть недействительным, а страховая премия, выплаченная страхователем, может быть конфискована страховой компанией или страховщиком.

4. Возврат страхового взноса

Как правило, сумма выплаченной страховой премии не может быть возвращена. Однако, по причине справедливости, премия может быть возмещена. Если это происходит в случае искажения фактов или нарушения гарантии, застрахованный, при отсутствии каких - либо явно выраженных условий, может потребовать возврата уплаченной страховой премии. Но в случае признания виновным в мошенничестве при получении полиса страхователь не может требовать возврата суммы премии[3].

Основными целями использования страхования жизни являются:

1. Обеспечение материальных потребностей семьи страхователя;
2. Покрытие расходов, связанных со смертью застрахованного;
3. Возмещение дополнительных расходов по ведению бизнеса;
4. Возможность застрахованному лицу разделить со страховой компанией вероятные риски, а в ряде случаев и полностью переложить их на страховщика.

Также можно выделить несколько наиболее часто упускаемых из виду особенностей страхования жизни, которые являются очень важными для страхователя:

1. Отказ от премии. Эта функция оплачивает страховой полис, если страхователь серьезно заболел или потерял трудоспособность.

2. Ускоренное пособие в случае смерти. Эта функция позволяет получать денежные авансы против пособия в случае смерти в соответствии с выбранными условиями, если поставили диагноз неизлечимой болезни.

3. Гарантированная покупка. С помощью этой функции возможно приобрести покрытие в назначенных будущих датах или событиях жизни, не доказывая свое хорошее состояние здоровья.

4. Ипотечная защита. Эта функция, как правило, на срок страховой защиты и будет платить ипотеку, если вы умрете.

5. Предоставление поддержки кормильцу. В некоторых программах страхования жизни предоставляются услуги, которые предоставляют объективную финансовую и юридическую помощь.

6. Программы помощи сотрудникам. Эта функция предоставляет ресурсы для решения проблем, которые могут повлиять на личную и профессиональную жизнь застрахованного лица.

Договор страхования жизни представляет собой официальное соглашение между страховщиком и страхователем о выплате страховщиком страховой суммы при наступлении страховых случаев в обмен на оплату страховой премии страхователем. Заключение договора подтверждается оформлением страхового полиса, который представляет собой именной документ, подтверждающий заключение договора страхования, выдаваемый страховщиком. Договор страхования жизни регулируется Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», ГК РФ Ч. 2, гл. 48 и подзаконными нормативными актами федерального органа по надзору за страховой деятельностью.

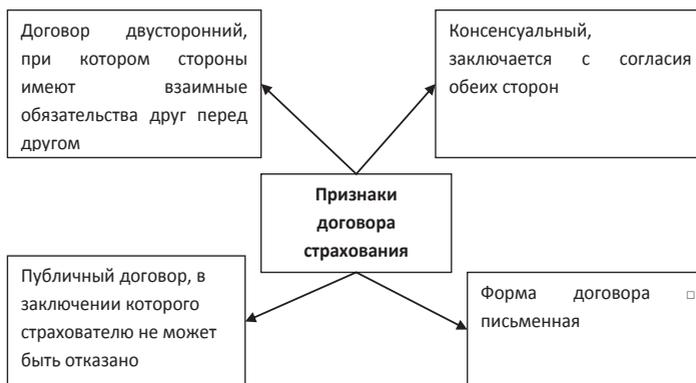


Рисунок 1. Признаки договора страхования

Достижение соглашения между сторонами и оформление договора завершается выдачей страхового полиса, информация в котором должна быть полностью понятна клиенту, так как в случае двусмысленности определений договора они интерпретируются в пользу страхователя.

Выделяют следующие виды договоров страхования жизни:

- пожизненное страхование на случай смерти;
- временное страхование на случай смерти;
- страхование на дожитие;
- смешанное страхование;
- страхование рент.

С юридической точки зрения различают три варианта договоров страхования жизни. Наиболее простой формой договора страхования является форма, при которой застрахованный, страхователь и выгодоприобретатель являются одним и тем же лицом. Данный вид характерен для накопительных видов страхования, а также для индивидуального рентного и пенсионного страхования. Компании по страхованию жизни, предлагающие профессиональное пенсионное страхование, должны устанавливать отдельные фиксированные резервы для своих обязательств, вытекающих из пенсионных планов наемного труда. Кроме того, они должны вести раздельный ежегодный учет пенсионных планов на производстве.

Второй вариант предусматривает страхование, при котором страхователь страхует собственную жизнь в пользу другого лица – наследника или кредитора. В этом случае страхователь и застрахованный являются одним и тем же лицом, а выгодоприобретателем выступает другое физическое или юридическое лицо.

По третьему варианту страхования жизни страхователем является одно лицо, а застрахованным – другое физическое лицо. Данные договоры характерны для супругов или для работодателей в отношении своих подчиненных [4].

От прочих страховых договоров личного страхования договор страхования жизни отличается следующими особенностями:

1. Долгосрочный характер договора – договор может заключаться на длительный срок или до конца жизни застрахованного лица;
2. Договор страхования жизни – это договор страхования суммы, а не договор страхования ущерба;
3. Отсутствие ограничений на двойное страхование и по каким-либо выплатам;
4. Страховщик заранее знает стоимость страхового случая, подписанную в договоре страховую сумму, а также вероятность наступления страхового случая.

В соответствии с гл. 48 ГК РФ договор личного страхования считается заключенным в пользу застрахованного лица, если в нем не названо в качестве выгодоприобретателя другое лицо. В случае смерти лица, застрахованного по договору, в котором не назван иной выгодоприобретатель, выгодоприобретателями признаются наследники застрахованного лица.

Основными стадиями процедуры заключения договора представлено на рисунке 2.



Рисунок 2. Стадии процедуры заключения договора

В практике страхования жизни постепенно появляются договоры с дополнительными гарантиями. Они представляют собой расширение страховой защиты по трем направлениям.

Первое направление определяется нововведениями по добавлению в условия договора покрытий, которые применяются в других отраслях личного страхования. Примером такого договора может быть договор страхования жизни и от несчастных случаев.

Предоставление возможности страхователю по его желанию изменить некоторые условия в период его действия договора определяет второе направление расширенной страховой защиты.

Третье – предоставление льгот и бонусов по оплате страховых премий в результате материальных затруднений. Обычно данные льготы практикуются за дополнительную страховую премию [5].

Наиболее распространенными и популярными дополнениями к договору страхования жизни являются:

1. Выплата страховой суммы с удвоенным коэффициентом в случае смерти застрахованного в результате несчастного случая;
2. Предоставление ежедневного пособия в период временной либо постоянной нетрудоспособности;
3. Выплата полной страховой суммы вследствие получения инвалидности различной степени;
4. Гарантия оплаты расходов на лечение или по медицинскому уходу и т.п.

Страхование жизни необходимо гражданам для максимального ограждения себя от материальных затрат в случае наступления страхового случая. Объект договора страхования жизни – это имущественные интересы, связанные с наступлением определенных событий. Договор страхования защищает жизни страхователей и дает возможность получить страховые выплаты в случае наступления страхового случая. Долгосрочный характер договора и знание страховщика о стоимости страхового случая и вероятности наступления страхового случая выделяют страхование жизни от прочих видов личного страхования.

На сегодняшний день страхование жизни становится все более актуальным направлением личного страхования. Страхование жизни включает многие аспекты обеспечения гарантии устойчивого материального положения. Среди них материальная помощь при потере трудоспособности, ускоренное пособие в случае смерти, гарантия оплаты ипотеки, возможность получения выплат в случае ухудшения здоровья, оказание юридической помощи и т.п. Также в страховании жизни распространены договоры с дополнительными гарантиями, которые расширяют применимость данного вида страхования. Сочетание двух видов страхования, возможность изменения условий договора, предоставление льгот и бонусов по оплате страховых премий в результате материальных затруднений – характеризуют особенности страхования жизни. Наиболее распространенными и популярными дополнениями к договору страхования жизни являются выплата двойной страховой суммы при смерти в результате несчастного случая, предоставление пособия по нетрудоспособности, выплата страховки при получении инвалидности и др.

Таким образом, страхование жизни является необходимым видом страхования и способствует решению нескольких взаимосвязанных задач, таких как: понижение расходной части государственного бюджета в сфере социальных выплат, создание социально стабильного общества и получение долгосрочных инвестиционных ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Основы страховой деятельности: учебник / А.П. Архипов, С.Б. Богоявленский, Ю.В. Дюжев и др.; отв. ред. проф. Т.А. Федорова. М., 1999. 757с.
2. Шихов А.К. Страховое право: учеб. пособие. 4 - е изд., М.,2006. 296с.
3. Пантелеева А.П. Экономическая сущность страхования / А.П. Пантелеева - Экономикс, №2 – 2013.
4. Хайруллина Л.А., Буртова Л.В. Долгосрочные накопительные программы страхования жизни: особенности и перспективы / Л.А. Хайруллина, Л.В. Буртова – Новые технологии, №1 – 2013.
5. Краснова О.А., Сафина Г.Н. Особенности заключения договора страхования жизни / О.А. Краснова, Г.Н. Сафина - Инновационная наука, №11 - 1 – 2015.

© И.А. Андропова, М.А. Кваско, Н.А. Мельник, 2017

УДК 330

Асият Хачимовна Атабиева, к.э.н.,

доцент кафедры менеджмента и маркетинга КБГУ, г.Нальчик, РФ

Аслан Русланович Гошюков, магистрант 2 - го года программы «Маркетинг»

Бекова Алина Анзоровна, магистрант 1 - го года программы «Маркетинг»

РОЛЬ ОЦЕНКИ КАПИТАЛА БРЕНДА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В России технологии маркетинга используются далеко не в полном объеме, хотя в период экономической нестабильности и кризиса именно маркетологи должны найти резервы для формирования устойчивых конкурентных позиций предприятий на российском рынке, и, прежде всего через поиск новых направлений деятельности, новых рыночных сегментов, перестройки товарной и марочной политики фирмы и технологий брендинга.

В силу того что, российские предприятия имеют недостаточный опыт в использовании марочной политики и брендинга при создании конкурентных преимуществ, возникает ряд проблем и вопросов, требующих изучения.

Проблема освоения концепции брендинга актуальна не только и не столько в академическом плане, сколько в прикладном, хотя она несомненно заслуживает пристального внимания российских ученых.

Управление брендом (Brand Management) - это процесс управления торговыми марками с целью стратегического увеличения стоимости бренда. Многочисленные исследования свидетельствуют о наличии связи между рекламой, силой бренда и финансовыми показателями. Без надежных количественных результатов таких исследований организации едва ли стали бы вкладывать такие большие деньги в рекламу. Бренд, занимающий лидирующие позиции в своей категории продуктов или сервиса, обеспечивает самую высокую прибыльность. Эта прибыльность дает возможность расширить лидерство бренда

за счет увеличения объема рекламы, инвестирования капитала в приобретения, совершенствования продуктов и улучшения обслуживания клиентов.

Расширяя свою деятельность, торговая фирма может и должна строить свои взаимоотношения с покупателями через бренд - коммуникации и обеспечивать конкурентоспособность с помощью брендинга. За последние годы техника брендинга постепенно находит применение и в России. Все началось с деятельности транснациональных корпораций, продвигающих на нашем рынке свои мегабренды, а затем к этой технике стали все внимательнее приглядываться и использовать ее отечественные производители потребительских товаров.

Бренд представляет собой ресурс, с помощью которого повышается конкурентоспособность фирмы. В мире появились множество фирм, которые производят не только продукцию, а преимущественно услуги и их основные активы – это знания, партнерские отношения с потребителями и организациями, а также торговые марки. Причем их доля в активах гораздо весомее, чем доля материальных активов.

Сегодня у большинства авторов превалирует точка зрения, что «бренд» - это сложное явление, включающее множество аспектов и выполняющее множество функций; сложную систему, состоящую из множества элементов, создаваемую правообладателем бренда и воспринимаемую потребителями.

Из анализа определений бренда следует, что бренд можно охарактеризовать как образ в сознании покупателя и потребителя, набор ассоциаций и определений, которые дают возможность дифференцировать товар.

Следует также заметить, что известность марки у покупателей — «сила бренда» — в достаточной степени субъективное, но измеряемое понятие. Результатом «измерения» становится стоимостная оценка бренда {brand value} и оценка степени «продвинутости» бренда (brand development index), вырабатываемая на основе замеров степени известности бренда среди покупателей по отдельным регионам или целевым группам и степени «вовлеченности в потребление бренда» (или «лояльности бренду») (brandloyalti) в целевой аудитории и ее отдельных сегментах.

Основной целью управления брендами является рост главного нематериального актива компании — капитала бренда, который определяется его стоимостью. В этом случае имидж марки, качество ее отношений с покупателями, увеличения количества лояльных потребителей и степени их лояльности бренду являются лишь средством для увеличения марочного капитала.

В составе нематериальных активов на большинстве предприятий капитал, формируемый торговыми марками занимает достаточно ощутимую долю. Марочный капитал – это чистая приведенная стоимость будущих денежных потоков, своеобразный излишек над стоимостью, которые имеют для потребителей немарочные товары. Одним словом, марочный капитал появляется из уверенности покупателей в ценности торговой марки. И в будущем он будет лоялен к другим товарам и услугам, которые будут продаваться под данной маркой. Обычно стоимость акций компаний с известными марками превышает среднюю рыночную стоимость на 15 - 20 % , а цены превышают балансовые в 5 - 6 раз (речь идет о ценах, которые выплачиваются в процессе поглощения компании).

Для определения влияния бренда на стоимость компании обычно используют два основных подхода: ликвидационный и рассматривающий бренд как актив действующего предприятия. Первый рассматривает стоимость нематериального актива отдельно от бизнеса. Для этого стоимость бренда прибавляется к общей стоимости активов компании. Второй подход определяет эффект бренда или его ценность как разницу между наличием бренда и его отсутствием.

Заинтересованному в приобретении торговой марки необходимо знать о том, кто контролирует марку и отношения с потребителями. Сейчас нередко, производители сами не продают свою продукцию непосредственно покупателям, а делают это через посредников. В последние годы возрастает влияние марок, принадлежащие компаниям розничной торговли, что говорит о некотором ослаблении акционерной стоимости компаний. В этих условиях перед ними стоит задача создания и поддержания своих торговых марок.

Рассматривая капитал марки как нематериальный актив и его значение в деятельности компаний, было бы правильно провести сравнительный анализ с материальными активами. Последние отражаются в традиционном бухгалтерском балансе. Они представлены финансовыми ресурсами, оборудованием, землей, зданиями и сооружениями. Что примечательно их доля в последние годы в стоимости ведущих компаний составляет лишь небольшую часть 5 - 12 % общей стоимости имущества. Другая часть отводится нематериальным активам. Их доля конечно наиболее ощутима. По данным британского Института защиты торговых знаков в течение 1980 - 2000 года в Великобритании и США отношение балансовой стоимости компаний к их рыночной стоимости уменьшилась в 5 раз. В Англии сейчас только 30 % рыночной стоимости компании отражается в балансе, все остальное приходится на нематериальные активы, ноу - хау, патенты, деловую репутацию, авторские права и, само собой разумеется - бренд.

С брендом связано такое важное понятие как «капитал бренда». Ф. Котлер и К. Келлер определяют марочный капитал как добавленную стоимость, которой торговая марка надевает товар. Институтом маркетинговых наук (Marketing Science Institute) принято следующее определение капитала бренда: «набор ассоциаций и видов поведения у потребителей бренда, участников канала распространения и потребительской корпорации, который позволяет бренду добиваться более крупного объема продаж или более высокой маржи по сравнению с вариантом без использования названия бренда и, кроме того, обеспечивает сильное устойчивое дифференцирующее преимущество» [1].

Д. Аакер определяет капитал бренда следующим образом: «Капитал бренда - это совокупность активов (или пассивов), связанных с марочным названием и символом, которая увеличивает (или уменьшает) ценность товара или услуги для фирмы и (или) для клиентов этой фирмы». Согласно Аакеру, основными активами капитала бренда являются:

- 1) осведомленность о бренде;
- 2) лояльность к бренду;
- 3) воспринимаемое качество;
- 4) ассоциации с брендом [2].

К. Келлер в своих работах потребительский капитал бренда определил как отличительное воздействие знания о торговой марке; на реакцию потребителя на маркетинг этой марки [1].

Отсюда капитал бренда можно представить как сумму следующих активов: осведомленность потребителей о бренде; лояльность (степень привязанности) потребителей к бренду; воспринимаемое качество; совокупность благоприятных, прочных и уникальных впечатлений и ассоциаций потребителя, вызываемых брендом (ассоциации, идентичность бренда). Данные активы в совокупности позволяют бренду добиваться более крупного объема продаж или более высокой маржи по сравнению с вариантом без использования названия бренда и, кроме того, обеспечивает сильное устойчивое дифференцирующее преимущество.

На Западе утвердилось мнение, что стоимость любой успешно функционирующей компании складывается из двух составляющих: 40 % — это материальные активы (оборот компании, стоимость оборудования, недвижимости, транспорта и т. д.), а остальные 60 % — нематериальные активы, в том числе сильный бренд и правильно выбранная стратегия его продвижения.

В России к определению стоимости бренда относятся не совсем осознанно. Речь идет не только о компаниях, владеющих торговыми марками, но и о банковских работниках, конкурентах и др. Однако некоторая заинтересованность западных покупателей к российским маркам заставляет их проводить оценки брендов. Так, не так давно западные аналитики проводили оценку стоимости бренда Rambler и оценили ее в 30 млн. долларов. Это даст возможность полученной цифрой оперировать на переговорах с западными компаниями в случае покупки бренда или при покупке части акций компании [3]. По прогнозам экспертов в ближайшее время возрастет потребность в оценке брендов в России и не только. Возрастет необходимость оценки нематериальных активов, которая до сих пор на предприятиях России в большинстве случаев не проводилась. Исследования, проведенные в 638 компаниях США показали, что стоимость брендов соотносится с материальным активом компании в легкой промышленности – 61 %, в химической – 34 %, электромашиностроении – 22 %. [2]

По мнению Скоробогатых И.И. и Чиняевой Д.А. стоимость бренда включает в себя пять элементов:

1. Разница в цене товара - бренда и аналогичного товара – не бренда, умноженной на объем продаж.
2. Снижение затрат на продвижение (маркетинговые коммуникации).
3. Возможность входить на новые рынки с низкими затратами.
4. Создание барьеров для входа в отрасль.
5. Торговые рычаги, выражающиеся в том, что каналы распределения намного более позитивно реагируют на марочные товары [4].

На наш взгляд в последнее время все больше стали использовать различные методы оценки брендов. К причинам такого отношения к этой проблеме можно отнести 1) необходимость отражения стоимости приобретенных марок в балансе, что требует их оценки; 2) слияние и поглощение компаний, в процессе которых возникает необходимость оценки стоимости брендов, т.к. до 90 % цены, приобретаемой в процессе поглощения компании владеющий известными торговыми марками, приходится на нематериальные активы; 3) стоимость бренда необходимо оценить при его продаже (вместе или отдельно от остальных материальных и нематериальных активов компании); 4) отношения с инвесторами также является причиной необходимости исследования стоимости марок, т.к.

инвесторы оценивают на этой основе результаты деятельности руководства компаний; 5) использование марок известных компаний их дочерними фирмами или иными сторонами требует исчисления размера платы за них; 6) использование стоимости марки в качестве обоснования заявок на получение кредитов.

Существуют четыре основные группы способов оценки бренда как нематериального актива компании. Первая группа способов основана на подсчете суммарных издержек по созданию и продвижению бренда. Сюда включают расходы на маркетинговые исследования и разработку концепции бренда, юридическую регистрацию и защиту, затраты на рекламу, PR, логистику.

Вторая группа способов оценить бренд – по остаточной вмененной стоимости. Для этого из общей рыночной стоимости компании, определяемой как произведение биржевой стоимости одной акции на количество выпущенных акций, вычитаются: 1) стоимость материальных активов компании, таких как здания, оборудование, земля и товарные запасы; 2) финансовые активы, т.е. денежные средства, облигации, акции других компаний, предоставленные кредиты; 3) стоимость прочих нематериальных активов: изобретения, патенты и т.п. То, что остается, принимается в качестве стоимости бренда. Недостатком этой группы методов можно отметить, что российские компании не всегда имеют биржевую (рыночную) стоимость.

Третья группа способов оценки стоимости бренда основана на подсчете суммарной дисконтированной добавленной стоимости. Имеется в виду, что брендированный товар будет продаваться по более высокой цене, чем товар аналогичного качества, не имеющего известного имени. Требуется подсчитать суммарную добавленную (брендом) стоимость за весь период жизненного цикла данного товара и дисконтировать ее на издержки по созданию и продвижению бренда.

Четвертая группа способов оценки стоимости бренда состоит в экспертной оценке ключевых параметров «силы бренда»: доли рынка и объемов реализации, динамике выручки и прибыли, состоянии сбытовых каналов, известности бренда целевой группе потребителей и оценке бренда ими и т.д.

Процесс развития бренда носит непрерывный характер: даже после того, как он начинает самостоятельно “работать” на рынке и приносить доход, необходимо осуществлять его обновление, вызванное изменчивостью рыночной среды и покупательского восприятия.

Литература:

1. Келлер К. П. Стратегический бренд – менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом[Текст]. – СПб: Вильямс, 2005.
2. Аакер Д. А. Стратегические управления портфелем брендов. – М.: Эксмо, 2008.
3. Домнин В. Н. Брендинг: новые технологии в России[Текст]. – СПб.: Питер, 2004.
4. Моисеева Н. К. Брендинг в управлении маркетингом[Текст]. – М.: Омега – Л, 2006.

© А.Х.Атабиева, 2017

© А.Р.Гошкоков, 2017

© А.А.Бекова, 2017

СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТАРИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Экономическая безопасность равно как и экономическая политика страны (государства), зиждется на основных направлениях деятельности того или иного государства, посредством защиты его интересов с использованием властных структур и экономических рычагов воздействия.

Приоритетностью защиты государства было и есть направление деятельности его по защите прав и законных интересов граждан, проживающих на территории государства, а также целостности границ самого государства, обеспечиваемых на мировой арене совокупностью политических и экономических инструментов.

Основной Закон государства (Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г.), а именно ст. 2 определила, что права и свободы человека, в соответствии с Конституцией РФ являются высшей ценностью и отражают правовой статус человека по отношению к государству, его возможности и притязания в экономической, социальной, политической и культурной сферах. Права и свободы человека носят естественный и неотчуждаемый характер и принадлежат каждому от рождения. Свободное и эффективное осуществление прав и свобод человека и гражданина, не нарушающее прав и свобод других лиц – один из основных признаков гражданского общества и правового государства.

Не лишним будет вспомнить, что о безопасности, правда в качестве «самосохранения» высказывался еще Аристотель, который определял данное понятие как естественное чувство человека, вместе с тем, обособленно считал, что каждое существо имеет собственное чувство любви к себе, а равно этому, способно и имеет желание воспрепятствовать давлению извне. В противоречие Аристотелю высказывался Демокрит, считающий, что безопасность всего лишь способ приспособления к условиям жизни общества, следовательно, безопасность есть нужда и необходимость.

В наше время, безопасность и ее социально - экономическая мысль о творении добра и зла, на поприще воинственного или наоборот добродетельствующего начала, не утратило интерес ученых по сей день.

Следует вспомнить, что в Греции классического периода индивидуум не мыслился вне государства. Поэтому все считали условием безопасности существования отдельного человека жизнь его в обществе. Демокрит рассматривал безопасность как неотъемлемый атрибут государства, задача которого – обеспечение общих интересов свободных граждан. Платон, исходя из разделения труда между сословиями, полагал, что в идеальном государстве обеспечение безопасности граждан, их процветание и благополучие должны основываться не на стремлении к материальной обеспеченности, а на торжестве справедливости – основного принципа идеального государственного устройства. Каждому

гражданину справедливость отводит особое занятие и положение. Поскольку потребности граждан разнообразны, а способности каждого лица к удовлетворению этих потребностей ограничены, постольку возникает необходимость образования общежития или государства [6, с.13,14].

Одним из таких направлений является экономическая политика России, призванная в первую очередь защищать интересы страны, а во вторую очередь, воплощать и реализовывать интересы своего народа.

Для регулирования наиболее значимых отношений между людьми государство устанавливает систему юридических норм и формирует систему правоохранительных органов, призванных охранять эти нормы от нарушения. Характер деятельности правоохранительных органов определяется сущностью государства. От последней во многом зависит сущность правовых норм, форм и методов правовой охраны общественных отношений, диапазон прав и свобод граждан, ибо сущность государства и сущность права - взаимосвязанные категории.

К аналогичному выводу пришли и римские философы, и юристы, считающие, что безопасность может быть реализована только посредством права, а также закрепленная в законодательном порядке, благодаря чему, возможно достижение социально - экономической стабильности в обществе.

Обращаясь к истокам истории развития государства российского, следует вспомнить, что в результате проводимых экономических реформ, законодательно закрепленных и достигнутых договоренностей на международной арене, российская экономика все же оказалась в глубоком кризисе, повлекшем отсутствие конкурентоспособности производимой продукции, снижению уровня и качества жизни. Данное явление сопровождалось стратегическими ошибками и неэффективностью предпринятых экономических мер по стабилизации экономической ситуации [3, с.121].

В настоящее время, следует констатировать относительную стабильность в экономическом развитии России, несмотря на вмененные санкционные меры воздействия на экономику страны извне. Вместе с тем, следует понимать, что приоритетами экономической политики являются государственные научно - техническая, инновационная, антимонопольная, налоговая политики, а также политика обеспечения национальной экономической безопасности [2, с.115 - 118].

Так, с помощью фискальных рычагов государство способно изменять величину и направленность государственных потоков в соответствии с преследуемыми целями и намеченными задачами. Государство может использовать в качестве рычагов: уровни введения и снятия запретов на отдельные виды экономической деятельности.

Антимонопольное же законодательство, призвано, прежде всего, систематизировать ценовую политику государства, тем самым, не позволить «броунизировать» цены на мировом и внутреннем рынках.

Таким образом, государственная экономическая политика должна иметь конкретные цели и задачи, опираться на стратегию, способную обеспечивать достижение поставленных правительством целей.

Обеспечение экономической безопасности проводится государством конкретными инструментами такими как:

- налоги;
- государственные расходы;
- трансферты.

Каждый из которых является составной частью или инструментом воздействия на развитие экономической политики в целом.

Структуру инструментария государственной экономической политики можно описать следующим образом:

- инструменты экономической политики делятся на: административные, экономические и институциональные. В свою очередь экономические, целью которых является достижение равновесия между совокупным спросом и предложением, осуществляются за счет:

- финансового механизма;
- денежно - кредитного механизма.

Обеспечение данных механизмов видится в двух вариантах:

- кейнсианский: воздействие преимущественно на совокупный спрос;
- монетаристский: воздействие преимущественно на совокупное предложение.

Так, несмотря на то, что Россия является частью мировой экономической системы, при разработке государственной экономической политики должны приниматься во внимание возможности, которые открываются в результате выхода России на международные рынки, а также существующие ограничения и угрозы, в связи с чем, необходимо развивать воспроизводство, обеспечивающее стабильность экономической сферы государства на внутреннем и внешнем рынках.

На современном этапе развития, государственная экономическая политика является составной частью воспроизводства. С ее помощью решаются различные задачи: стимулирование экономического роста, регулирование занятости, поощрение прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной сферах.

В действительности же экономика связана историческим прошлым и неизбежным будущим лишь частично, во многом траектория движения не продиктована однозначно, а зависит от устремлений и воли своих граждан. В зависимости от области государственного воздействия на экономику, инструментов осуществления государственной экономической политики различают различные ее виды: либеральную, регулирующую, мобилизационную.

В другой классификации принято выделять: фискальную (финансово - бюджетную), монетарную (кредитно - денежную) и внешнеэкономическую. В более широком плане в государственную экономическую политику включают: социальную, структурную, инвестиционную, приватизационную, банковскую и другие политики [1, с.129 - 130].

В ближайшем будущем предстоит реализовать мероприятия по развитию ряда отраслей промышленности. Реализация отраслевой политики будет направлена, прежде всего, на оптимизацию системы государственного регулирования.

Тактика и стратегия должна быть направлена на решение задач:

- претворение в жизнь системы государственного стимулирования научно - технических работ;

- корректирование модели научно - технической и социально - экономической политики;
- необходим активный выход на мировой рынок.

В связи с этим главной задачей государственной экономической политики является сохранение, развитие и поддержка отечественной промышленности на мировой арене.

Список использованной литературы:

1. Ахинов, Г. А. Экономика общественного сектора: учебник / Г. А. Ахинов, И. Н. Мысляева. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 331 с.
2. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи. М.: ИНФРА - М, 2013. - 512 с.
3. Губченко, А.В. Геополитическая оценка современной России в глобализирующемся мире / А.В. Губченко // Власть. - 2011. - № 3. - с. 115 - 118.
4. Общая теория национальной безопасности: учеб. / Под общ. ред. А.А. Прохожева. - М.: РАГС, 2011. - 320 с.
5. Лычкина, Н. Н. Имитационное моделирование экономических процессов: учебное пособие; рекомендовано Государственным образовательным учреждением "Высшая экономика" / Н. Н. Лычкина. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 254 с.
6. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова – М.: Дело, 2005. – 896 с.

© Н.В. Баблюян, М.А. Василенко, 2017

УДК 334

Ваславская И. Ю.

Д.э.н., профессор кафедры экономики
предприятий и организаций НЧИ КФУ

Багирова Л.И.

Магистр, НЧИ КФУ
г. Набережные Челны, РФ

ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Во многих странах поощряется развитие государственно - частного партнерства (ГЧП). С помощью ГЧП государство привлекает частные инвестиции с целью долговременного финансирования и управления общественной инфраструктурой. От уровня социально - экономического развития и приоритета задач для определенной страны или региона зависит разнообразие видов, форм и сфер использования ГЧП. Государственно - частное партнерство превращается в универсальный механизм решения различного рода долгосрочных задач в широком диапазоне сфер деятельности - от реализации исключительно социальных и инфраструктурных проектов общегосударственного значения до разработки и адаптации особо перспективных технологий для новых точек роста там, где сосредоточены значительный научный потенциал и человеческий капитал.

Впервые в России понятие «государственно - частное партнерство» появилось менее десяти лет назад и стало популярным за короткий срок. К несчастью, использование этого понятия прекращается его произнесением, а понимание сводится к каким - то взаимодействиям частного бизнеса и государства. Известный факт, что будущее нашей страны сильно зависит от грамотных, совместных усилий органов государственной власти и представителей бизнеса.

В сложившихся экономических и политических условиях развития России именно проекты государственно - частного партнерства могут стать реальным инструментом помощи для выхода из трудной ситуации.

Государственно - частное партнерство — уникальный инструмент, позволяющий органам государственной власти и представителям бизнес - сообщества выйти на новый этап развития взаимоотношений. Принципы этого партнерства сложны и многообразны. [1]

Без ГЧП экономику страны ввести в устойчивый и высокий рост невозможно. Не нужно полагаться ни на муниципальную, ни на региональную, ни на федеральную власть с тем, чтобы обустроить жизнь. Жизнь могут обустроить инвесторы. Мы сегодня создаем возможность, за которую завтра заплатят. Но эта возможность уже сегодня начнет создавать новые знания, экономику, доходы. [2]

Актуальной проблемой в наше время является нехватка финансирования для социально - важных сфер жизни общества. Одной из форм, которая может улучшить жизнь общества является государственно - частное партнерство. Данный сектор является важным резервом роста экономики России.

Для обеспечения темпов роста экономики в России на уровне не ниже среднемировых необходимо в течение ближайших 5 - 7 лет обеспечить рост инвестиций в транспортную, энергетическую, социальную и коммунальную инфраструктуру примерно на 6 - 10 % в год. Однако в течение последних пяти лет реальные расходы бюджета на инфраструктурные отрасли снижались ежегодно примерно на 10 % , и в ближайшем будущем, вероятнее всего, данная тенденция сохранится. При этом доля привлекаемых частных инвестиций не достигает и 3 % от общего объема вкладываемых средств в развитие инфраструктуры. [3]

Республика Татарстан по рейтингу составленным Ассоциацией «Центр развития ГЧП» входит в первую десятку и занимает 8 место.



Рис. 1 – Рейтинг регионов.

Республика Татарстан имеет достаточно прочную основу для использования проектов ГЧП в качестве инструмента повышения инвестиционной привлекательности региона и наращивания инновационного потенциала Республики. Об этом можно судить по тому

перечню проектов государственно – частного партнерства, которые уже реализуются в Республике: ООО «Клиника современной медицины HD», Особая экономическая зона «Алабуга» (ОЭЗ «Алабуга»), соглашение с российско - финской клиникой ООО «Ава - Петер» по поводу создания и организации медицинского центра в области охраны и восстановления репродуктивного здоровья, в том числе вспомогательных репродуктивных технологий (ЭКО). [4]

По данным начальника информационно - аналитического отдела Агентства инвестиционного развития республики Марина Епифанцева сообщила информацию о том, что в рейтинге регионов по объемам ГЧП Татарстан занимает 10 место, среди лидеров регионов – Москва и Санкт - Петербург, для которых избран иной алгоритм работы в сфере ГЧП. Так, министерствам и ведомствам Москвы и Санкт - Петербурга требуется направлять перечень объектов, по которым они хотели бы получить инвестиции, в то время как Татарстан первоначально находит инвестора и уже далее подбирает ему объект. «Отсутствие информации об объектах очень влияет на результаты, кроме того, есть порой негативное, а чаще всего осторожное отношение государственных и муниципальных организаций к приглашению частных инвесторов в свою деятельность. Это отношение нужно менять, ГЧП не стоит бояться», – подчеркнула Марина Епифанцева. [5]

Невзирая на сложности, в Татарстане реализуется ряд успешных ГЧП проектов. В частности, наиболее активно по системе ГЧП работает Министерство здравоохранения РТ. Как сообщает пресс - служба Государственного совета РТ, имеется положительная динамика в передаче на аутсорсинг непрофильных функций государственных учреждений и организаций. Питание пациентов, прачечные услуги, содержание коммунального хозяйства, охрана помещений, бухгалтерское, кадровое и юридическое сопровождение теперь обеспечивают частные организации по заказу государственных учреждений. Только в этом году 156 медицинских организаций передали на аутсорсинг 27 видов услуг на сумму 1,7 млрд. рублей. Среди успешных практик в рамках ГЧП оказались совместный проект МУП «Департамент продовольствия и социального питания г. Казани» и РКБ «Таблет - питание» (объем инвестиций составил более 33 млн. рублей), межрегиональный центр ядерной медицины при республиканском онкологическом диспансере (проект рассчитан на 10 лет). Как отмечают в пресс - службе, в реестр медицинских организаций, участвующих в реализации Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, было внесено 217 организаций, осуществляющих свою деятельность в Татарстане, из них 80 медицинских организаций – частной форм собственности, 6 медицинских организаций – федеральной формы собственности (рост на 16,5 % по сравнению с прошлым годом), т.е. налицо желание частных инвесторов работать по системе ГЧП в сфере здравоохранения. [6]

Можно сделать вывод, что государственно - частное партнерство является одним из основных инструментов, с помощью которого можно достичь устойчивого экономического роста как страны, так и региона. На данный момент Российская Федерация находится в начале пути применения ГЧП, и уже сейчас видно, что реализовывать важные инфраструктурные проекты только исключительно с помощью государства или только с помощью частного бизнеса не представляется возможным. С помощью баланса сильных сторон между государством и частным сектором можно достичь высоких результатов хорошего качества.

Список использованной литературы

1. А.А. Алпатов, Р.М. Джапаридзе, А.В. Пушкин Государственно - частное партнерство: Механизмы реализации // книга – Электронное издание. ООО «Альпина», 2011 // URL: http://modernlib.ru/books/a_v_pushkin/gosudarstvenno - chastnoe_partnerstvo_mehanizmi_realizacii/read/#1
2. Министерство экономического развития Российской Федерации, Первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Игорь Шувалов // URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depinvest/2017210304>
3. Исследование «Государственно - частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 32 с.
4. А. А. Муртазин, Ю. В. Шерпутовский, А. П. Мохначев Государственно - частное партнерство в Республике Татарстан // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: материалы VI Междунар. науч. - практ. конф. (Чебоксары, 10 мая 2017 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. — С. 92–94.
5. Государственный Совет Республики Татарстан, Начальник информационно - аналитического отдела Агентства инвестиционного развития Республики Елифанцева Марина Геннадьевна – URL: <http://www.gossov.tatarstan.ru/news/show/4171>.
6. Росинфра платформа поддержки инфраструктурных проектов – URL: <http://www.pppi.ru/news/v-tatarstane-obsudili-praktiku-primeneniya-gchp-proektov-v-socialnoy-sfere>].

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

УДК 338

Басова Т.Ю., Любимов А.А.

Студент; канд.истор.наук, доцент ИПИ им.П.П.Ершова
(филиал ТюмГУ),
г.Ишим, РФ

E - mail: basovatanial548119@yandex.ru

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ В СЕРЕДИНЕ 10 - Х ГГ. НАЧАЛА XXI В.

Малые предприятия являются главными по значимости при формировании экономического потенциала любого территориального округа. При этом они позволяют организовать около 50 % рабочих мест для населения. Кроме того, такого рода организации являются базовыми в процессе развития сферы среднего и крупного бизнеса.

Субъекты малого и среднего предпринимательства - это основа успешного становления как финансовой, так и общественной стороны жизни населения. Одной из ключевых функций малого бизнеса можно назвать успешную реализацию коммерческих возможностей каждой отдельной личности. Также он позволяет значительно расширять

ассортимент предоставляемых на современном рынке товаров и услуг, а также повышает уровень занятости среди населения, параллельно способствуя минимизации напряженной обстановки на рынке труда.

Развитие и совершенствование сообщества предпринимателей в сельской местности дает возможность оказывать населению такие услуги, которые ранее не были для него доступны. Особой популярностью пользуются парикмахерские услуги, обслуживание бытовой техники, монтаж и установка окон и ремонтные работы разного рода транспорта. Продолжают открываться пункты общественного питания, которые ни по уровню сервиса, ни по качеству сервисного обслуживания не уступают аналогичным заведениям, работающим в городе. Модернизация и расширение торговой сети стало стимулирующим фактором для местных торговых организаций. В настоящее время они не только повышают уровень обслуживания населения, но и предлагают потребителям более качественные товары [2].

Создание благоприятного для инвестирования климата в Тюменской области положительно отразится на увеличении объемов производства высокотехнологичной продукции работающими на территории промышленными предприятиями. Благодаря тому, что субъекты предпринимательства все чаще применяют новые технологии, формируется благоприятная атмосфера для создания новых, и главное, эффективных рабочих мест. Кроме этого, открываются новые возможности для формирования современного производства, аналогов которым в современном обществе нет. Данным компаниям в настоящее время оказывается мощная поддержка со стороны государства. Она подразумевает наличие налоговых льгот, а также компенсационные формы поддержки. Таким образом, организациям предоставляется качественное комплексное административное сопровождение.

Стоит также отметить, что современная система мер государственной поддержки для регионов выполняет важную роль при решении различных задач. При этом главными из них можно назвать модернизацию предприятий, мощное стимулирование в создании новых активов и производственных средств производства, а также появление достаточного количества новых рабочих мест [2].

Для оценки деятельности малых предприятий в Тюменской области используются следующие основные показатели:

- Количество малых предприятий;
- Средняя и среднесписочная численность работников малых предприятий в 2016 г. по сравнению с 2015г.;
- Оборот малых предприятий в 2016 г. по сравнению с 2015г.;
- Инвестиции в основной капитал малых предприятий в 2016 г. по сравнению с 2015г.

По состоянию на 01.01.2017г. на территории Тюменской области (включая АО) действует 8819 малых предприятий (без микропредприятий), что выше на 12 % уровня 2011г [5]. Такая тенденция развития малых предприятий положительно влияет на экономику региона, расширяя перечень товаров и услуг и создавая новые рабочие места.

Средняя и среднесписочная численность работников малых предприятий Тюменской области представлена в табл.1.

**Средняя и среднесписочная численность работников малых предприятий
(без микропредприятий) по видам экономической деятельности
в регионах области [4]**

Субъект РФ	Январь - декабрь 2015г.		Январь - декабрь 2016г.	
	<i>средняя численность работников</i>	<i>в том числе</i>	<i>средняя численность работников</i>	<i>в том числе</i>
		<i>среднесписочная численность работников</i>		<i>среднесписочная численность работников</i>
	<i>всего, чел.</i>	<i>всего, чел.</i>	<i>всего, чел.</i>	<i>всего, чел.</i>
Тюменская область	159920	146190	164044	147827
<i>В том числе:</i>				
Ханты - Мансийский автономный округ - Югра	66450	60663	67629	61468
Ямало - Ненецкий автономный округ	17691	15502	18055	15460

*Составлено по материалам статистического сборника
«Тюменская область в цифрах (2012 - 2016)»

По итогам января - декабря 2016 года средняя (в том числе среднесписочная) численность работников малых предприятий (без микропредприятий) в целом по Тюменской области выросла на 2,6 % (на 4124 человека) по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года и составила 164044 человек.

В автономных округах (далее - АО) также отмечен рост численности на малых предприятиях: Ямало - Ненецкий автономный округ (далее - ЯНАО) на 2,1 % (на 1179 человек), Ханты - Мансийский автономный округ (далее - ХМАО) на 1,8 % (на 364 человека). Это говорит о том, что малые предприятия расширяют свою деятельность, привлекая новых работников и обеспечивая им хорошее условие труда.

Основным показателем уровня эффективного функционирования субъектов малого предпринимательства является их оборот. Он наглядным образом показывает уровень выручки от реализации продукции (товаров, работ или услуг) соответственно действующей ценовой политики. Важность такого показателя заключается в том, что он наилучшим образом свидетельствует о том, насколько успешно работают малые предприятия. И его низкое значение прямо указывает на минимальный спрос на продукцию, что является

причиной затрудненной реализации. Объем оборота малых предприятий (без микропредприятий) в Тюменской области отражен в табл.2.

Таблица 2

**Оборот малых предприятий (без микропредприятий)
по видам экономической деятельности в регионах области [3,с.29 - 30]**

Субъект РФ	Январь - декабрь 2015г.	Январь - декабрь 2016г.
	<i>всего, млн. руб.</i>	<i>всего, млн. руб.</i>
Тюменская область	520451,6	547823,4
<i>В том числе:</i>		
Ханты - Мансийский автономный округ – Югра	228377,9	239101,5
Ямало - Ненецкий автономный округ	50501,3	55724,7

*Составлено по материалам статистического ежегодника

«Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2015 году».

Общий оборот малых предприятий в целом по Тюменской области за 2016 год составил 547823,4 млн.рублей, что на 2,3 % выше показателя 2015 года. Также наблюдается рост показателей оборота малых предприятий по автономным округам. В ЯНАО на 10,3 % (4823,4 млн.руб.), в ХМАО на 4,7 % (10723,6 млн.руб.). Можно сказать, что в целом по Тюменской области отмечается положительная динамика оборота малых предприятий, что свидетельствует о расширении их деятельности, а также повышении их эффективности, благоприятном для развития экономики региона.

Любое предприятие сможет развиваться только при наличии инвестиций. Их грамотное использование и есть залогом успеха в бизнесе [1,с.74].

В таблице 3 представлены сведения, отражающие величину инвестиций в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий) в Тюменской области.

Таблица 3

**Инвестиции в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий)
по видам экономической деятельности в регионах области [3,с.31 - 32]**

Субъект РФ	Январь - декабрь 2015г.	Январь - декабрь 2016г.	<i>в % к 2015г.</i>
	<i>всего, млн.руб.</i>	<i>всего, млн.руб.</i>	
Тюменская область	1641,5	1753,0	106,8
<i>В том числе:</i>			
Ханты - Мансийский автономный округ - Югра	619,0	569,2	92
Ямало - Ненецкий автономный округ	80,9	114,3	141,3

*Составлено по материалам статистического ежегодника

«Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2015 году».

Общий объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях в 2016 году в целом по Тюменской области составил 1753,0 млн.рублей, и увеличился на 6,8 % к уровню 2015 года, также в ЯНАО наблюдается рост показателя на 41,3 % .Отрицательная динамика объема инвестиций в основной капитал на малых предприятиях отмечается в ХМАО, где показатель снизился на 8 % .

Что касается предприятий Тюменской области, то в 2016 г. относительно 2015г. фиксируется приток средств на развитие малого бизнеса. Как результат – появление большего количества возможностей для усовершенствования их деятельности и выхода на новые рынки сбыта.

В целом, деятельность малых предприятий Тюменской области за 2016 год имеет положительную динамику, по сравнению с показателями предыдущего периода. Это обосновано увеличением количества малых предприятий в области, наращивание оборотов их хозяйствования, а также рост численности работников, занятых в сфере малого бизнеса. Они являются показателями эффективного функционирования и высокого уровня развития малого бизнеса в регионе в современных условиях.

Список использованной литературы:

1. Беляева С. В. Малое предпринимательство в регионах Российской Федерации: оценка, анализ, тенденции, перспективы. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставропольский государственный аграрный университет. Ставрополь, 2008.

2. Департамент инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tyumen-region.ru.

3. Ежеквартальный информационно - статистический доклад «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России». – НИСИПП, август 2016. – 32с.

4. Статистический сборник «Тюменская область в цифрах 2012 - 2016» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tumstat.gks.ru.

5. Управление Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области, Ханты - Мансийскому автономному округу – Югре и Ямало - Ненецкому автономному округу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tumstat.gks.ru.

© Т.Ю.Басова, А.А.Любимов, 2017

УДК 657

Белоусова Любовь Анатольевна
студентка 4 курса, ИПИ им. П.П. Ершова
(филиат) ТюмГУ, г. Ишим РФ

Научный руководитель: **Кудрявцев Николай Викторович**
канд. ист. наук, доцент

НОРМАТИВНАЯ ПРАВОВАЯ ОСНОВА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ПРИМЕНЯЕМАЯ В УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ

В Российской Федерации разработана система правовых норм регулирующих бухгалтерский учёт. Она представляет собой иерархическую трёхуровневую систему,

предписанную Федеральным законом РФ «О бухгалтерском учете»[1], который является определяющим нормативным правовым актом, устанавливающим единые правовые и методологические основы организации и определяет основные положения бухгалтерского учёта. Эта система состоит из уровней, каждый последующий в которой подчиняется предыдущим уровням. В порядке убывания их можно определить так: законодательные акты, нормативные правовые акты органов регулирования, учётная политика экономического субъекта[2, с. 14].

Согласно вышеупомянутому федеральному закону (4 статья), законодательство Российской Федерации, регламентирующее данную область, включает в себя:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учёте».
2. Другие федеральные законы.
3. Принятые в соответствии с ними нормативно - правовые акты.

Федеральный закон является высшим нормативным актом, который регламентирует все взаимоотношения в сфере бухгалтерского учёта в Российской Федерации, все остальные подзаконные акты и положения должны согласоваться с ним и дополнять или углублять его статьи. Он устанавливает единые требования к ведению бухгалтерского учёта и формирует правовую систему регулирования данной сферы.

Состоит закон из четырёх глав. Первая и последняя включают общие и заключительные положения соответственно. По объёму занимают 15 % от общего объёма документа. В первой главе представлено четыре статьи в них дано определение бухгалтерского учёта, перечень экономических субъектов, на которых распространяется действие данного закона, описаны его цели и предмет, расшифрованы основные понятия, используемые в законе, описана законодательная основа ведения бухгалтерии в России. В заключительных положениях две статьи, первая описывает специфику хранения различной бухгалтерской документации, а вторая даёт характеристику особенностям применения федерального закона[1].

Более развёрнуты по объёму и содержанию вторая и третья главы. Вторая глава «Общие требования к бухгалтерскому учёту» регламентирует и описывает основные аспекты данного предмета. В частности в ней раскрываются объекты подлежащие бухгалтерскому учёту, говорится об обязательном характере его ведения на всех предприятиях находящихся в России по правилам установленным настоящим федеральным законом и описывается порядок организации экономическим субъектом бухгалтерского учёта[1].

Отдельная статья второй главы посвящена учётной политике. Здесь определяются основные требования к содержанию и условия, согласно с которыми она может быть подвергнута изменению. Несколько статей данной главы дают характеристику отчётности, регистрам бухгалтерского учёта, первичным документам и перечислены реквизиты обязательные для данных документов.

Третья глава закона — Регулирование бухгалтерского учёта. Определяет основные принципы, документацию, субъекты и их функции касающиеся этого вопроса. Описывается кто, как и по каким причинам разрабатывает стандарты в сфере ведения бухгалтерии[1].

К документам в области регулирования бухгалтерского учёта и отчётности относятся: федеральные стандарты бухгалтерского учёта (ПБУ), международные стандарты

финансовой отчётности (МСФО), отраслевые стандарты, рекомендации в области бухгалтерского учёта, стандарты экономического субъекта. Первые три из которых относятся к нормативным правовым актам органов государственного регулирования.

Федеральные стандарты являются обязательными для применения всеми экономическими субъектами, действующими на территории России[3. с. 20]. Они могут устанавливать отдельные требования для бухгалтерского учёта для некоторых видов деятельности. Разрабатываются стандарты субъектами негосударственного регулирования бухгалтерского учёта, подтверждаются специальным советом по стандартам и утверждаются приказом Минфина России.

К федеральным стандартам относят положения по бухгалтерскому учёту (ПБУ). Всего Минфином России принято 24 ПБУ. Они включают определения объектов бухгалтерского учёта и их основные признаки. Перечислены способы, которые допустимы в Российской Федерации, их денежного измерения и порядок пересчёта. ПБУ «Учётная политика организации» регламентирует основные положения учётной политики экономического субъекта. ПБУ определяют состав, содержание и порядок формирования бухгалтерской (финансовой) отчётности, и упрощённые способы ведения бухгалтерского учёта, включая упрощённую систему бухгалтерской (финансовой) отчётности[3. с. 20].

ПБУ формируют план счетов бухгалтерского учёта для целей предприятий ведущих учёт по системе двойной записи и инструкции по его применению.

Планом счетов — перечень синтетических счетов бухгалтерского учёта систематизированный по установленным признакам. Действующий План счетов является единым и обязательным к применению в организациях всех отраслей и видов деятельности (кроме банков и бюджетных учреждений), ведущих учёт методом двойной записи[3. с. 47].

На основании данного Плана счетов предприятие утверждает рабочий план счетов, включающий весь перечень синтетических и аналитических (не исключая субсчета) счетов, которые необходимы для рационального ведения бухгалтерского учёта на предприятии. План счетов представляет собой структурированную таблицу включающую 8 разделов группирующих счета, состоящую из трех столбцов, первый — наименование счёта, второй — номер и последний — номер и наименование субсчёта.

Следующий уровень нормативных документов — это отраслевые стандарты. Отраслевые стандарты обязательны для применения соответствующими экономическими субъектами, устанавливают специфику применения ПБУ в отдельных видах экономической деятельности. Они разрабатываются и утверждаются органами государственного регулирования сферы (Министерством финансов России, Банком России) в пределах их компетенции.

К документам МСФО относятся: международные стандарты, разъяснения данных стандартов, изменения внесённые в них и соответствующие разъяснения, иные документы, утверждённые фондом МСФО. Документами МСФО, признанные на территории России, являются: представление финансовой отчётности, отчёт о движении денежных средств, учётная политика, изменение в бухгалтерских оценках и ошибки, отдельная финансовая отчётность, промежуточная финансовая отчётность и т. д.

Рекомендации в области бухгалтерского учёта служат для точного использования федеральных и отраслевых стандартов, сокращения издержек на ведение бухгалтерии, да распространения передового опыта организации и результатов научных исследований в

данной области. Рекомендации не должны противоречит действующему законодательству и препятствовать выполнению экономическим субъектом его деятельности. Разрабатываются и принимаются негосударственными субъектами регулирующими сферу бухгалтерского учёта. Примером служит альбом форм первичных учётных и других документов.

На предприятии система регистрации фактов хозяйственной жизни регулируется двумя уровнями, это – стандарты экономического субъекта и учётная политика организации. Стандарты разрабатываются и принимаются лично экономическим субъектом, при этом они не должны противоречить федеральным стандартам. Служат для упорядочения экономического субъекта и ведения им бухгалтерии. Применяются в равной степени всеми филиалами и подразделениями[2. с. 33].

Учётная политика — совокупность способов ведения бухгалтерского учёта – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности[4]. Формируется предприятием самостоятельно исходя из законодательства, федеральных и отраслевых стандартах, формирует способ ведения бухгалтерского учёта, применяемый последовательно из года в год.

Таким образом нормативная правовую основу бухгалтерского учёта в унитарных предприятиях можно изобразить в виде пирамиды из трёх составляющих. В основании находятся законодательные акты (федеральные законы и кодексы), следующий уровень - нормативные правовые акты органов регулирующих данную сферу (ПБУ, МСФО, отраслевые стандарты и т.д.), которые, по сравнению с предыдущим уровнем, представляют более углублённый и развёрнутый анализ положений представленных на законодательном уровне. Третий завершающий компонент данной системой представлен учётной политикой самого экономического субъекта. Она представляет собой свод норм, правил и требований, в основе которых лежат законодательные и нормативные правовые акты, применяемые для регулирования бухгалтерского учёта в пределах конкретного экономического субъекта.

Рассмотрение данного вопроса имеет значение, в первую очередь, для более полного структурного понимания регулирования бухгалтерского учёта на территории РФ, как для рядового обывателя, так и для специалистов. В практическом плане систематизация и обобщение обширного объёма информации представленной в законе "О бухгалтерском учёте", ПБУ и других нормативных актах помогает ориентироваться в законодательстве по данной области.

Список источников:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 06 декабря 2011 г. №402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.
2. Булгакова С.В., Сапожникова Н.Г. Теория бухгалтерского учёта / С.В. Булгакова, Н.Г. Сапожникова. — Воронеж.: Издательский дом ВГУ, 2014 — с. 14, 33.
3. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учёт / Н.Г. Сапожникова. — М.: КноРус, 2016. — с. 20,47.

4. Положение по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации» (ПБУ 1 / 2008). Утв. Приказом Министерством финансов Российской Федерации от 06.10.2008 / СПС КонсультантПлюс.

© Л.А. Белоусова, 2017

УДК 657

Белоусова Любовь Анатольевна
студентка 4 курса, ИПИ им. П.П. Ершова
(филиат) ТюмГУ, г. Ишим РФ
Научный руководитель:
Кудрявцев Николай Викторович
канд. ист. наук, доцент

СЛОЖНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»

Бухгалтерский учёт является важным звеном жизнедеятельности каждого экономического субъекта России. Он является обязательным для любого предприятия с момента его регистрации и ведется непрерывно в денежном выражении, учитывая и документально обосновывая каждую хозяйственную операцию.

Бухгалтерский учёт это — документирование систематизированной информации об объектах, то есть: фактах хозяйственной жизни предприятия, его активах и обязательствах, источниках финансирования его деятельности, доходах, расходах и т.п., в соответствии с требованиями, предусмотренными законодательством РФ, и составление на основе данной информации бухгалтерской (финансовой) отчетности[1].

Фундаментом бухгалтерского учёта на любом предприятии является сообразная схема документирования фактов хозяйственной жизни, включая документооборот. Документирование заключается в аккумулировании информации о факте хозяйственной жизни в стоимостном выражении на счетах бухгалтерского учёта, и составление в соответствии с ними первичных документов, то есть заполнение их реквизитов.

Если рассматривать бухгалтерский учёт со стороны документирования, то заполнение первичных документов является его первоначальной стадией, далее эти документы заносятся в соответствующие регистры бухгалтерского учёта, и в последствии на их основе составляются все виды бухгалтерской отчётности.

Данная схема регистрации фактов хозяйственной жизни экономического субъекта даёт возможность для автоматического составления отчётности (при использовании специализированного программного обеспечения). При этом можно проследить деятельность предприятия как в целом, так и по отдельным её аспектам, что помогает высшему руководству крупной организации регулировать производство.

Для целей данного исследования ФГУП «Почта России» можно определить как коммерческую организацию, основополагающей деятельностью которой является оказание услуг почтовой связи на территории Российской Федерации и с другими странами, на ряду

с этим совершая денежное посредничество, инвестиционную, финансовую, торговую, рекламную и прочую деятельность.

В состав ФГУП «Почта России», по состоянию на конец 2015 года входит 88 филиалов, из них: 83 УФПС; «EMS - Почта России»; ГЦМПП (Главный центр магистральных перевозок почты); «Russian Post» - филиал ФГУП «Почта России» в Германии; филиал ФГУП «Почта России» - Автоматизированные сортировочные центры; филиал ФГУП «Почта России» - Центры гибридной почты; два обособленных структурных подразделения: ЦАИТС и пансионат «Почтовик». К обособленным структурным подразделениям филиалов относят: почтамты, ПЖДП (прижелезнодорожный почтамт), ОПП (отделение перевозки почты) и АОПП (авиационное отделение перевозки почты), МСЦ (магистральный сортировочный центр), автобазы, сортировочные центры EMS, прочие[2, с. 41].

Система бухгалтерского учёта на предприятии построена децентрализованно, то есть он ведётся на уровне филиалов. Главный же бухгалтер осуществляет контроль и методологическое руководство, он возглавляет Дирекцию бухгалтерского учёта предприятия, которой подчиняются бухгалтерии филиалов.

В бухгалтерии филиала аккумулируется информация о совершённых фактах хозяйственной жизни со всех подчинённых структурных подразделений, и составляется на её основе бухгалтерская отчётность. Далее данные отчёты (баланс) предоставляются в установленные сроки в Дирекцию, и на их основании составляется сводная отчётность (сводный баланс).

Таким образом, бухгалтерская отчётность оформляется лишь на уровне филиала и всего предприятия в целом. В бухгалтерии почтамта оформляются первичные документы и заполняются регистры бухгалтерского учёта. То есть на этом уровне и осуществляется регистрация фактов хозяйственной жизни экономического субъекта. Такая система позволяет осуществлять мониторинг деятельности организации либо на уровне предприятия в целом, либо на уровне филиала, что тоже является объёмной структурной единицей.

Отсюда вытекает невозможность проведения детального анализа деятельности малых структурных единиц, например почтамтов, тем самым не позволяет выявить проблемы в деятельности организации на микроуровне. Это обуславливает первую проблему организации бухгалтерского учёта на предприятии.

Далее необходимо отметить разнообразие видов деятельности ФГУП «Почта России». Уставом предприятия прописано 47 различных видов, среднестатистическое отделение почтовой связи осуществляет больше половины из них. К основным можно отнести[3, с. 5]:

5. все виды услуг почтовой связи;
6. услуги по распространению рекламы на почтовых отправлениях и других видах продукции;
7. услуги по подписке, доставке и распространению периодических печатных изданий;
8. услуги местной и дальней телефонной, факсимильной, телеграфной и пейджинговой связи, доступа в интернет;
9. транспортно - экспедиционные услуги;
10. финансовые услуги;

11. услуги таможенного брокера, а также услуги по декларированию и таможенному оформлению;

12. розничную и оптовую торговлю;

13. редакционно - издательскую деятельность.

Наиболее распространённая проблема в бухгалтерском учёте — это сложная система регистрации фактов хозяйственной жизни и оформления первичной документации.

Для ФГУП «Почта России» основная сложность заключается в разработке форм первичных документов, так как разнообразие видов деятельности предполагает разнообразие хозяйственных операций, которые необходимо зарегистрировать на счетах бухгалтерского учёта в полном объёме и с соответствующими пояснениями и расшифровками с отсылкой на подкрепляющие документы.

Нагромождение огромного объёма информации и сложность её обработки является одной из причин несовершенства работы бухгалтерии предприятия. Конечно, с использованием специализированного программного обеспечения задача немного упрощается, то есть не надо оформлять от руки все документы, большинство граф заполняются автоматически с отсылкой на необходимые файлы, но при этом бухгалтеру необходимо овладеть специальными знаниями компьютерных программ, используемых в ФГУП «Почта России».

Таким образом, можно сказать, что основными проблемами рассматриваемой организации в области бухгалтерского учета, являются:

- система ведения бухгалтерской отчётности, не позволяющая отслеживать на микроуровне деятельность предприятия;
- несовершенная система регистрации, обработки и анализа бухгалтерской информации.

Данные проблемы можно отнести к одной части бухгалтерского учёта, но условно разделить на общие и частные соответственно. Для решения первой группы необходимо усовершенствовать систему бухгалтерской отчётности, а именно организовать её на уровне подразделений филиалов. Это позволит провести более точный анализ деятельности предприятия. Вторая группа проблем требует более сложного исследования, так как необходимо определить все аспекты этой проблемы на всех уровнях организации. Для начала, чтобы усовершенствовать систему бухгалтерского учёта в данной области можно организовать специализированные электронные регистры или базы данных для хранения и автоматического использования информации. Таким образом возможно решение вышеперечисленных проблем в организации бухгалтерского учёта ФГУП «Почта России».

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 06 декабря 2011 г. №402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.

2. Доклад о финансово - хозяйственной деятельности федерального государственного унитарного предприятия «Почта России» за 2015 год // [Официальный сайт] URL: <http://minsvyaz.ru/uploaded/files/doklad-o-fin-hoz-2015.pdf> (дата обращения: 27.05.2017).

3. Устав утвержденный приказом Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации ФГУП «Почта России» от 18 июня 2016 г. № 141 // Текущий архив ФГУП «Почта России».

© Л.А. Белоусова, 2017

УДК 338

Берков Владислав Эдуардович
Студент 5 - го курса АСА ДГТУ, каф. ЭБУиП
г. Ростов - на - Дону, РФ

СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ШПИОНАЖА

Промышленный шпионаж – это древнейшая форма недобросовестного ведения коммерческой деятельности, суть которой заключается в умышленном хищении и добыче информации и конкурентов, несущей в себе коммерческую тайну. Как правило – это секрет изготовления какого - либо материала или технология.

Впервые промышленный шпионаж упоминается ещё во времена древнего Китая, когда принцесса, выезжая за границу, увезла в своей шляпе, сделанной из живых цветов, гусениц шелкопряда. Таким образом была нарушена монополия Китая на изготовление шелка. Казалось бы, это огромные убытки для целого государства, но, с другой стороны, нередко секреты различных технологий, если они не становятся достоянием общественности, или, хотя бы, не получают должного распространения – могут исчезнуть. Повторное открытие может произойти спустя столетия, или не случиться вовсе. Положительный пример – повторное открытие Дамасской стали, отрицательный – исчезновение технологии «белого» огня.

Таким образом, выяснено, что промышленный шпионаж, не смотря на кажущуюся простоту, выполняет важную роль – развитие прогресса всего человечества, компенсирую отрицательные качества человеческой сущности, в частности – становление личной выгоды выше развития технологического прогресса всего человечества.

Промышленный шпионаж идёт в ногу со временем и никогда не даёт возможности не уделять ему недостаточного внимания. Постоянно используются новые приёмы, основанные на специфике и возможностях своего времени.

Если в древние времена основные инструменты промышленного шпионажа были основаны, как сейчас принято говорить, на «социальной инженерии», то современный промышленный шпионаж – это прежде всего использование цифровых технологий и приёмов, основанных на взаимодействии с компьютерными технологиями.

Любая организация ведёт отчетность о своей деятельности, различного рода балансы, расчёты. Всё это можно украсть через сеть. В ногу со временем идут и средства защиты, о которых мы поговорим позднее, но, как правило, всегда есть способы обойти любую защиту. Ключевой элемент в такой схеме – вовремя обнаружить вторжение, понять что узнали и кто это сделал.

За период с 2013 по 2014 год количество киберпреступлений выросло на 48 % , что повлекло за собой импульс к появлению новых технологических решений в области информационной безопасности и увеличению данного рынка.

Исследовательская фирма Gartner оценило глобальные расходы на ИТ - безопасность в \$ 71'100'000'000 в 2014 году, а в 2015 году – \$ 76'900'000'000 в 2015 году. Увеличение

прецедентов в сфере информационной безопасности, а также их широкое освещение в СМИ дало начало инвестиционному потоку венчурного капитала в компании, представляющие услуги информационной безопасности. В течение первых шести месяцев 2014 года венчурные фонды проинвестировали \$894'000'000 в США в стартапы сегмента информационной безопасности. Сумма почти аналогична инвестициям во все стартапы в 2013 году. Это превышает все инвестиции в сектор ИБ за последние 10 лет. В то же время, капитализация некоторых охранных фирм достигла новых максимумов в прошлом году.[1]

Приведённая выше информация указывает на то, что данная отрасль в наше время развивается экспоненциально. При этом сформирован общий, стандартный список приёмов и технологий, используемых для защиты ключевой информации от внешних и внутренних недоброжелателей.

«Золотой стандарт» любой организации – это создание ролевой модели доступа с установленной политикой правил пароля. Данная система подразумевает разные уровни доступа различным членам персонала с различным спектром возможностей. Доступ к компьютеру обеспечивается исключительно при входе через свой аккаунт, доступ к документам у каждого свой, как и возможности копирования / редактирования / удаления.

Основа защиты сети – сетевые политики безопасности, сетевые мониторы ресурсов. Сетевые политики представляют собой наборы условий, ограничений и параметров, которые позволяют назначить пользователей, имеющих полномочия на подключение к сети, а также обстоятельства, при которых им разрешено или запрещено подключаться. [2]

Данное направление позволяет грамотно реализовать систему защиты предприятия от промышленного шпионажа, направленного со стороны недоброжелателей.

Список использованной литературы:

1. Информационная безопасность: Учебное пособие / А.М. Леонтьев. - 4 - е изд. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 162 с.: 60x88 1 / 16. - (Высшее образование:Бакалавриат) ISBN 978 - 5 - 16 - 006730 - 8. Доступ через ЭБС "Znaniium.com" Литература.
2. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. / Басовский Л.Е. – М.: ИНФРА - М, 2015. – 220 с. (серия «Высшее образование»).

© В.Э. Берков 2017

УДК 65.01

А.И. Валиева

студент 4 курса экономического факультета

Башкирского ГАУ,

г. Уфа, РФ

E - mail: laurakam@mail.ru

КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА

Руководитель любой успешной компании знает, что от того, как организована работа их сотрудников, зависит прибыльность их бизнеса, поэтому постоянное совершенствование системы управления персоналом есть залог развития и стабильно высокого роста предприятия. Организация должна создать такую систему управления, которая обеспечит ему эффективную работу, высокую конкурентоспособность и устойчивое положение на рынке.

Проведение анализа сложившейся ситуации в организации является неотъемлемой частью при проведении совершенствования системы управления персоналом. Для этого необходимо тщательно изучить кадровый состав, выявить возможные потребности в его изменениях и доработке. Изучение таких аспектов, как штатное расписание, система выплат заработной платы, стоит доверить незаинтересованному лицу, который предоставит отчет, отражающий сложившуюся обстановку в компании. Это необходимо для того, чтобы совершенствование систему управления персоналом прошло наиболее успешно.

Для совершенствования системы управления персоналом необходимо разработать следующие мероприятия:

- конкурсный отбор;
- стимулирование;
- введение санкций;
- обучение персонала;
- аттестация сотрудников;
- обмен опытом на различных семинарах, симпозиумах;
- общественная жизнь.

Любое совершенствование в системе управления персоналом несет в себе цель активизировать трудовые ресурсы, заинтересовать работников к тому, что они делают, пробудить в них интерес. На сегодняшний день требуются мобильные работники, обладающие профессиональным мастерством, навыками коллективной работы, умением принимать самостоятельное решение и качественно выполнять трудовые функции. При этом очень важно идти в ногу со временем и совершенствовать режим труда, способы его оплаты, сохранять здоровую конкуренцию в коллективе. Тщательно подготовленная работа с кадрами поможет руководителю увеличить прибыль и приобрести высококлассных специалистов.

В концепции менеджмента персонала должна быть заложена стратегия воспроизводства рабочей силы, которая является неотъемлемой частью общей стратегии организации. Она разрабатывается с учетом перспектив развития предприятия и имеет своей целью поддержку реализации ее стратегических целей и задач. Вместе с тем современная теория и практика предполагают непосредственное влияние стратегии управления персоналом на интегральную стратегию. Современные компании могут вносить коррективы в свою стратегию, если, например, те или иные направления ее развития отрицательно скажутся на здоровье и удовлетворенности работников, перспективах их карьерного роста.

При этом руководители предприятий и организаций принимают на себя ответственность за разработку, реализацию и оценку стратегии и отдельных ее компонентов [1 - 9]. Наличие в организации стратегии воспроизводства рабочей силы означает, что привлечение работников, их использование и развитие осуществляются целенаправленно и продуманно, в увязке с миссией и стратегическими целями организации.

Список использованной литературы:

1. Халитова, Л. Р. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.
2. Халитова, Л. Р. Риск - менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.

3. Халитова, Л.Р. Закономерности развития процесса воспроизводства рабочей силы / Л.Р.Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.3. – № 35 - 1. – С. 164–167

4. Халитова, Л.Р. Нормативно - правовое обеспечение управления воспроизводством рабочей силы / Л.Р.Халитова // European Social Science Journal. – 2014. – №10 - 1 (49). – С.131–136

5. Халитова, Л.Р. Проблемы удовлетворения потребностей рабочей силы в АПК Республики Башкортостан / Л.Р. Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 5. № 37 - 1. – С. 157–160.

6. Халитова, Л.Р. Система подготовки кадров в Республике Башкортостан / Л.Р.Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – №1 (51). – С.233–235.

7. Халитова, Л.Р. Системный подход к управлению воспроизводством рабочей силы на макроуровне национальной экономики / Л.Р.Халитова // European Social Science Journal. – 2015. – №3. – С.50–54.

8. Халитова, Л.Р. Совершенствование методологии управления процессом воспроизводства рабочей силы на мезоуровне национальной экономики (на примере агропромышленного комплекса Республики Башкортостан): монография / Л.Р.Халитова. – М.: Издательство «Омега - Л»; Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2015. – 210 с.

9. Халитова, Л.Р. Стратегические приоритеты развития воспроизводства рабочей силы агропромышленного комплекса (на примере Республики Башкортостан): монография / Л.Р. Халитова. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016. – 280 с.

© А.И. Валиева, 2017

УДК 314.15

Васильев Кирилл Андреевич

студент 2 курса

Российского государственного университета правосудия

г. Москва, РФ

Научный руководитель: доцент РГУП Квачко В.Ю.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

По данным официальной статистики население Российской Федерации с 90 - х гг. XX в. стало резко сокращаться. Связано это было со сменой парадигмы политического и экономического развития страны и переходом от плановой экономики, обеспечивавшей определенный уровень социальных гарантий, к рыночным отношениям. События 90 - х гг. привели к резкому снижению уровня жизни, социального обеспечения и медицинского обслуживания, и ввергли Россию в демографический кризис [6].

Однако в XXI в. Россия вернулась на путь построения социально ответственного государства, и это принесло свои плоды: начиная с 2007 - 2008 гг. население стало

небольшими темпами расти, рождаемость превышала смертность. Согласно официальной статистике, с 2010 г. в государстве отмечается медленный, но стабильный прирост численности граждан. Это хорошо заметно, если сравнить показатели численности населения с 2010 по 2016 гг. На 1 января 2010 г. численность населения страны составляла 142856,5 тыс. чел., а на 1 января 2016 г. – 146544, 71 тыс. чел. На основании этих данных можно сделать вывод, что Россия плавно выходит из 20 - летнего демографического кризиса [11].

Существует несколько методик обработки статистических данных с целью построения прогнозов [1]. Данные за последние годы указывают на наличие определенных демографических проблем, заметных вне зависимости от этих методик. Прирост в 2015 г. обуславливается очень небольшим положительным естественным ростом населения на фоне значительно более заметного прироста количества мигрантов (32,7 тыс. прироста по рождаемости против 245,4 тыс. миграционного). В 2016 г. по - прежнему в численности населения заметно преобладают миграционные потоки [5].

Что же касается естественного прироста в России, то соотношение числа рожденных и умерших в разных регионах существенно различается. К началу 2016 г. положительное естественное повышение числа жителей было отмечено в 44 регионах, в то время как еще в 41 смертность преобладала над рождаемостью. Позитивное естественное увеличение населения традиционно демонстрируют республики Северного Кавказа, Сибирского, Дальневосточного и Уральского округов. При этом не менее стабильный отрицательный прирост показывают некоторые области Северо - Западного и Центрального федеральных округов. Наиболее грустная демографическая картина наблюдается в Псковской, Тульской, Тверской, Тамбовской, Новгородской, Смоленской, Ленинградской и Орловской областях.

Если рассматривать данные по рождению и смертности в динамике, обнаруживаются странные результаты и прямо противоположные по смыслу показатели. За 2015 и 2016 гг. в большинстве регионов с большим показателем естественного прироста (на Северном Кавказе, в Дальневосточном и Сибирском округах) замечен значительный спад рождаемости. В то же время в регионах с минусовыми данными естественного прироста налицо демографический всплеск.

Распределение населения по возрастам также не рисует радужную картину, в стране увеличивается численность населения нетрудоспособного возраста. Однако этот показатель связан не только с возрастанием доли пожилых, но и с двумя положительными факторами – увеличением уровня рождаемости (за последние годы выросло число детей от 0 до 14 лет) и повышением средней продолжительности жизни (65,9 для мужчин и 76,7 года для женщин). Отметим, что такая тенденция нежелательна для развития экономики России. Уменьшение численности трудоспособного населения создает неуверенность общества в завтрашнем дне, создает напряженность в обществе, порождает негативные ожидания и естественным образом подталкивает страну к кризису в экономике [8].

Прогнозы Росстата по этому поводу неутешительны: страну ожидает незначительное, но стабильное снижение процента трудоспособного населения вплоть до 2024–2029 гг., и лишь после того рубежа динамика должна будет измениться в положительную сторону [4].

Зато в 2010 - х гг. отмечается рост численности как жителей городов, так и сельского населения РФ. Позитивный прирост численности жителей сел замечен впервые с 2004 г. (хотя численность сельских жителей по - прежнему остается достаточно невысокой: на

каждого сельского жителя в РФ приходится трое горожан). В нашей стране проблема перенаселенности городов вызвана внутренней миграцией, отливом населения из сел и деревень в города, а также из малоразвитых регионов в более развитые. Миграция связана с тем, что люди не могут обеспечить семью, находясь в сельской местности и в регионах со слабо развитой инфраструктурой, где удовлетворить основные потребности (заработок, образование, медицинское обслуживание) очень сложно. Поэтому люди переезжают в развитые города, областные центры для заработка. Но не все остаются там на постоянное жительство. Многие возвращаются к себе домой, данный процесс называется маятниковая миграция.

Основные выводы анализа демографической ситуации таковы. Во - первых, наша страна развивается неравномерно, во многих отсталых районах уровень жизни слишком низок [3]. Во - вторых, продолжается процесс урбанизации, что в современных условиях, при слабой промышленности, не является позитивным фактором для развития страны [7]. Нехватка рабочей силы порождает низкую эффективность функционирования сельскохозяйственной отрасли (и без того недостаточно развитой). Впрочем, ввод санкций, вызванный разразившимся в 2014 г. внешнеполитическим кризисом, отчасти способствует решению этой проблемы [2].

Что ждет Россию в будущем? Несмотря на оптимистичный настрой большинства представителей властных структур, заявляющих об окончании демографического кризиса в России, эксперты все чаще напоминают о том, что страна все еще стоит на краю демографической ямы. Причин для беспокойства сразу несколько. Это снижение числа женщин репродуктивного возраста, вызванное низким уровнем рождаемости 90 - х г. прошлого века. Это постепенное уменьшение количества браков (с 2011 г. число браков на тысячу граждан уверенно снижается, и если в 2011 г. этот показатель был 9,2 то к 2015 г. он упал до 7,9), также приводящее к снижению уровня рождаемости. Это и рост числа так называемых нуклеарных семей, в которых первостепенную важность имеют отношения между супругами, а не стремление завести и воспитывать детей. Ну и, наконец, это сложная экономическая ситуация, не дающая многим семьям возможности завести детей [9].

Все эти данные говорят о том, что прирост населения на данном этапе развития страны фактически невозможен. В первую очередь нужно выходить из кризисной экономической ситуации, повышать уровень жизни населения. Во - вторых, необходимо принять и проводить эффективную демографическую политику, увеличить материнский капитал. Далее, необходимо повышать уровень медицинского обслуживания, при этом делая упор на бесплатную медицину. Последнее, но одно из самых важных – соблюдать нормы экологической безопасности. Необходимо законодательно обеспечивать переход на более безопасные для окружающей среды технологии [10]. Ведь рождение и здоровье человека зависит полностью от экологического состояния окружающей среды.

При соблюдении этих условий можно рассчитывать, что к 2025 - 2030 гг демографическая ситуация улучшится.

Список использованной литературы:

1. Бегларян М.Е., Вашечкин А.Н., Квачко В.Ю., Пичкуренко Е.А. Математика: учебное пособие. / под ред. А.Н. Вашечкина. - М.: изд - во РГУП, - 2015. - 184 с.

2. Ващекин А.Н. Исследование кризисных явлений на основе математических моделей макроэкономической динамики // "Математические и инструментальные методы экономики: теория и практика", международный научный симпозиум, г. Москва, 29 - 30 сентября 2014 г.: сборник материалов. - Киров: изд. - во МЦНИП, - 2014. - С. 78 - 90. [электронный ресурс] <http://eee-science.ru/course/view.php?id=60>
3. Ващекина И.В. Деятельность банков в рамках национальных моделей концепции социальной ответственности // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. - 2015. - № 5 (83). - С. 59 - 65.
4. Демографическая ситуация в России на 2016 год: [электронный ресурс] // [rusplt.ru / sub / lecture / demograficheskaya - situatsiya - v - rossii - 27674.html](http://rusplt.ru/sub/lecture/demograficheskaya-situatsiya-v-rossii-27674.html)
5. Демографический ежегодник России, 2015: / Росстат. - М. - 2015. - 263 с.
6. Дзлиев М.И., Яновский Р.Г., Ващекин А.Н. Стабильность как системная основа внутренней безопасности России // Безопасность Евразии. - 2001. - № 4. - С. 365 - 402.
7. Квачко В.Ю. Динамические процессы в предметной области информационно - правовой сферы в условиях неопределенности и риска // В сборнике: Современные тенденции в науке, технике, образовании. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. - 2016. - С. 173 - 174.
8. Концепции современного естествознания: уч. пособие / Н.П. Ващекин, А.Н. Ващекин, - М., - 2010. - С.84 - 94.
9. Кравченко Л.И. Демографическая ситуация в России – 2016. [электронный ресурс] [http://rusrand.ru/analytics/demograficheskaya - situatsiya - v - rossii - - 2016](http://rusrand.ru/analytics/demograficheskaya-situatsiya-v-rossii-2016)
10. Ловцов Д.А. Системология правового регулирования: исторические аспекты развития // История государства и права. - 2009. - № 18. - С. 9 - 12.
11. Росстат, официальный сайт [электронный ресурс] <http://www.gks.ru/>

© К.А. Васильев, 2017

УДК 338

Величко А.А.

студент ДГТУ

г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: velichkoannaanna@mail.ru

ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДИКИ БЫСТРОЙ ПЕРЕНАЛАДКИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инструменты концепции «Бережливое производство» на сегодняшний день пользуется все большей популярностью среди компаний всего мира. Так как эффективность работы подразделения предприятия напрямую зависит от уровня производительности не только сотрудников, но и оборудования, то предприятия выбирают такой путь совершенствования, как внедрение методики быстрой переналадки.

Быстрая переналадка (SMED) – это процесс переналадки производственного оборудования для перехода от производства одного вида продукции к другому за максимально короткое время.

Концепция зародилась в Японии в 1950 г. на машиностроительных заводах, автором концепции является Сигео Синго, который разрабатывал данную концепцию в течение 20 лет (1950 - 1970 гг.). Предполагая, что любую переналадку можно осуществить в течение 10 минут, он назвал свою концепцию SMED [1, с. 54].

Методика используется как средство сокращения непроизводительных потерь и увеличения доступного времени работы оборудования. В результате возрастает производительность, улучшаются условия труда работников, повышается культура обслуживания оборудования.

Стоит отметить, что когда перед предприятием стоит задача увеличить производительность, а оборудование работает в полную мощность, то быстрая переналадка может заменить покупку дорогостоящего оборудования. Внедрение методики не требует больших затрат.

Методику быстрой переналадки необходимо реализовывать через программу внедрения, указанную ниже.

Предварительные этапы:

1. Выбор объекта улучшения.
2. Описание текущего процесса переналадки (составление схемы процесса переналадки оборудования, а также хронометража и диаграммы спагетти). Так на рисунке 1 изображены основные элементы процесса переналадки на примере оборудования по производству пластмассовых изделий термопласт, где основополагающим этапом является замена пресс - формы (п / ф).



Рисунок 1 - Основные работы при переналадке

Основные этапы:

3. Разбиение этапов на внутренние и внешние. Все входящие в состав быстрой переналадки манипуляции делят на внутренние (связанные с остановкой оборудования) и внешние (то есть те, которые можно осуществлять до того, как оборудование остановлено) [2, с. 87].
4. Перевод всех возможных этапов переналадки во внешние.
5. Оптимизация времени выполнения всех этапов переналадки

На рисунке 2 продемонстрированы основные этапы внедрения быстрой переналадки.

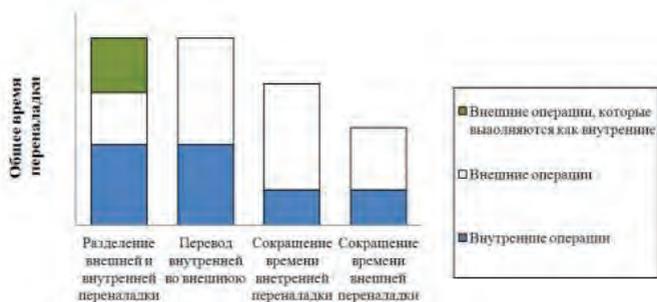


Рисунок 2 - Основные этапы программы внедрения быстрой переналадки оборудования

Последующие этапы:

6. Повторный хронометраж по итогам программы
7. Разработка мероприятий по дальнейшему совершенствованию.
8. Установка стенда отслеживания целевых показателей SMED.

Список использованной литературы:

1. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: Мини - руководство по внедрению методик бережливого производства. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 125с.
2. Кузьмин А.М., Высоковская Е.А. Креативные и аналитические инструменты создания инноваций: справ. – СПб.: ЛЭТИ, 2012. – 128с.

© А.А.Величко,2017

УДК 331.1

Галимова Айгуль Шарифовна

д.э.н, доцент, кафедры «Социологии труда экономики и предпринимательства»,
БашГУ г.Уфа, E - mail: aigul_galimova@mail.ru

Мухаметшина Луиза Рустамовна

студент «Башкирский Государственный Университет» г.Уфа
E - mail: gimadieva210@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: в статье рассматривается необходимость управления профессиональным развитием персонала с позиции работодателя и самого работника, а также общие точки

пересечения интересов. Также авторы формируют содержание, цели, задачи и этапы профессионального развития персонала.

Ключевые слова: профессиональное развитие, инновационное мышление, обучение, формирование человеческого капитала.

Эффективность профессионального развития организации детерминирована качеством процесса профессионального развития каждого отдельного сотрудника. Под профессиональным развитием необходимо понимать процесс, ориентированный на сохранение работником своих профессиональных компетенций, знаний, навыков, личностных ресурсов на протяжении всей трудовой жизни.

В век, когда новая информация появляется беспрерывно и устаревает с высокой скоростью, подтверждать свои профессиональные качества необходимо систематически. Отсюда вытекает второй термин, определяющий профессиональное развитие как систематическое подкрепление, совершенствование и расширение спектра знаний, процесс, в ходе которого человек формирует новые личностные и деловые качества, осваивает новаторскую информацию в своей трудовой сфере, обретает современные профессиональные инструменты в форме инновационного мышления для эффективной трудовой деятельности.

Профессиональное развитие обеспечивается руководством организации, однако, должно быть инициативой в первую очередь самого работника, поскольку без его активного участия, самодисциплины, саморазвития, осознанного и направленного стремления к освоению новых знаний и навыков, данный процесс не увенчается успехом [2; 52].

Основопологающей целью взаимодействия с работниками является формирование на предприятии качественного конкурентоспособного человеческого капитала, творческих личностей с инновационным мышлением, высокой квалификацией, высокими деловыми качествами, коллективистской психологией, идентифицирующих себя с предприятием и способствующих ее процветанию.

Работники и руководители организации имеют различные цели и взгляды на процесс обучения. С позиции работодателя целесообразность обучения сотрудников заключается в формировании конкурентоспособного персонала с инновационным мышлением, способного решать сложные производственные задачи.

Обучение для работника представляет собой возможность повысить собственную квалификацию, совершенствовать профессиональные компетенции, знания, овладеть новыми навыками, соответствовать в своих личностных и профессиональных качествах запросам рынка.

Согласно официальным сведениям, представленным на сайте Федеральной службы государственной статистики за период 2016 года, в нашей стране обучение прошли 14,2 % работников различных предприятий. Сюда относятся руководители организаций – 23 %, специалисты – 16 %, служащие – 6 %, и рабочие – 13 %. При этом личностное и профессиональное развитие посредством обучения направлено преимущественно на молодую категорию работников, чей возраст составляет 25 – 29 лет – 18 % от численности списочного состава. В Республике Башкортостан за аналогичный период обучение прошли 16 % от численности работников списочного состава. Сюда относятся – 24 % работников руководящего звена, 19 % - специалистов, 8,6 % служащих, и 15 % рабочих [1].

Сегодня профессиональное развитие персонала является краеугольным камнем в осуществлении предприятием намеченных стратегических целей: сообразно тому, как трансформируется деятельность и структура компании, требуются систематические изменения в моделях производственного поведения работников.

Интересы работников и руководителей организации пересекаются в точке, где обе стороны предпринимают меры по противодействию «моральному и физическому износу», то есть устареванию. Устаревание персонала представляет собой процесс применения работником знаний, навыков, методов в трудовой деятельности, которые являются менее эффективными и теряющими актуальность при решении производственных задач, нежели существующие в настоящее время [1; 40].

Профессиональные знания и навыки необходимо совершенствовать постоянно, поскольку они значительным образом подвержены устареванию. Например, уже через месяц после завершения первоначального обучения, приобретенные знания могут оказаться неактуальными.

Далее, схематично обозначим этапы профессионального развития персонала на рисунке 1.

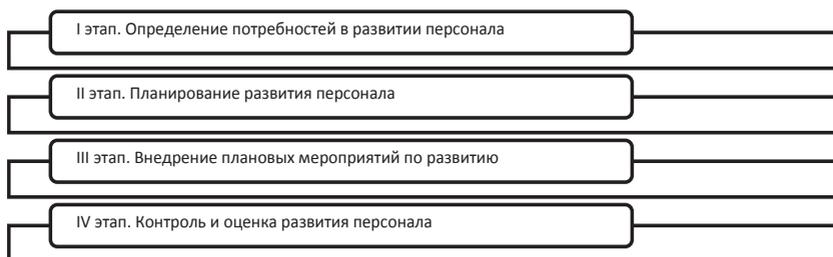


Рис. 1. Этапы профессионального развития персонала

Профессиональное развитие направлено, прежде всего, на совершенствование личностных и профессиональных качеств у специалистов предприятия. Программа профессионального развития должна составляться индивидуально, опираясь на изъясны в профессиональных познаниях каждого отдельного работника, а главное ориентироваться на раскрытие потенциала сотрудника, и использование его новых профессиональных компетенций на благо компании [3; 50].

Помимо развития работника в профессиональном и личностном отношении, формирования продуктивного человеческого капитала в организации, работодатель в процессе профессионального развития персонала преследует также цели мотивации сотрудников к эффективной трудовой деятельности, саморазвитию, самодисциплине, работе с максимальной отдачей, поддержанию с ним благоприятных отношений [4; 516].

Таким образом, необходимо обозначить следующие задачи, которые решаются в процессе профессионального развития работников организации:

1. Определяется уровень развития профессиональных и личностных характеристик персонала.
2. Определяется потенциал персонала и возможности его развития;

3. Осуществляется развитие профессиональных и личностных качеств сотрудников организации.

4. Формируются условия, побуждающие работников к саморазвитию, самосовершенствованию, овладению всеми нюансами своей профессии, идентификации себя с организацией и ее миссией [5; 302].

Часто руководители в целях экономии финансов приходят к ошибочному умозаключению о том, что рациональнее сократить и заменить морально и физически устаревший персонал, нежели направлять ресурсы на профессиональное развитие работников. Однако данная позиция приводит к таким негативным последствиям, как увеличение издержек на привлечение и адаптацию персонала, текучести кадров, ухудшение социально - психологического климата в коллективе, а также снижение уровня мотивации и лояльности персонала.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Федеральной Службы Государственной Статистики <http://www.gks.ru>

2. Быстрицкий В. Цель стимулирования: разовый успех или каждодневный добросовестный труд? / В. Быстрицкий // Человек и труд. - 2017. - №1. – С. 40 – 52.

3. Варданян И. В. Мотивационная система персонала / И. В. Варданян // Управление персоналом. – 2016. – С. 50 – 60.

4. Галимова А. Ш., Хасанов А. А. Сущность и виды систем формирования кадрового состава // Наука и образование: новое время. — 2016. — №3. — С. 516 - 518.

5. Егоршин А. П. Организация работы с человеческими ресурсами // Управление человеческими ресурсами. – 2015. – № 1. – С. 300 - 314.

© А.Ш.Галимова, 2017

© Л.Р.Мухаметшина, 2017

УДК 338.46

А.А. Герасенко

магистрант 2 курса СФУ, г. Красноярск, РФ

E - mail: krasilova525@mail.ru

КОРРЕКТИРОВКА МЕТОДА ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Одним из способов манипуляции результатами оценки стоимости в рамках метода ДДП являются манипуляции со ставкой дисконтирования. То или иное значение ставки дисконтирования достаточно легко обосновать, даже руководствуясь достаточно жесткими методиками. Изменяя этот параметр, оценщик может повышать либо понижать стоимость бизнеса в рамках метода ДДП.

Сложность при расчете стоимости бизнеса методом ДДП в современных условиях неопределенности, что свойственно кризисным явлениям, представляет определение ставки

дисконтирования. Если она связана со стоимостью собственного капитала и в расчетах используется модель оценки капитальных активов (САРМ), то особое внимание стоит уделить определению коэффициента систематического риска (коэффициента - бета).

Коэффициент - бета – это показатель степени риска применительно к определенным ценным бумагам. Он показывает как стоимость предприятия и ситуация на рынке коррелированы. Бета - коэффициент в модели САРМ, используемый для расчета ставки дисконтирования – является мерой рыночного риска.

Таким образом, бета - коэффициент для расчета ставки дисконтирования применительно к стоимости бизнеса – это показатель, рассчитываемый для планируемого вида операционной деятельности предприятия, который появляется в результате осуществления инвестиционного проекта.

Тенденция между значением коэффициента бета и соответствующим уровнем риска продемонстрирована в таблице 1.

Таблица 1 – Значение бета – коэффициента и соответствующий уровень риска

Значение коэффициента β	Уровень риска
$\beta > 1$	Высокий
$\beta = 1$	Умеренный
$0 < \beta < 1$	Низкий
$- 1 < \beta < 0$	Низкий
$\beta = - 1$	Умеренный
$\beta < - 1$	Высокий

В настоящее время выделяют разные способы расчета бета - коэффициента:

– статистический. Бета - коэффициент можно рассчитать, основываясь на наблюдениях за динамикой изменения среднерыночной доходности и доходности определенного актива за длительный период;

– метод среднеотраслевых коэффициентов. Основан на сравнении с показателями компаний - аналогов. Такими компаниями считаются предприятия, функционирующие в той же отрасли, при равных прочих условиях и бизнес которых максимально схож с анализируемой организацией;

– фундаментальный метод. Составляется список рисков предприятия, далее оценивается существенность каждого риска методом экспертных оценок, суммируются оценки, и рассчитывается их средневзвешенное значение. Оно и будет обозначать систематический риск для предприятия.

В настоящее время на деятельность организаций влияет множество факторов, которые учитываются не в полной мере или полностью не учитываются при расчете бета - коэффициента. Также существует множество иных нерыночных факторов, важных для учета и активно изучаемых в настоящее время [3 - 8]. Для решения данной проблемы следует ввести дополнительный коэффициент, который будет включать в себя факторы рисков и их влияние на деятельность предприятия в условиях кризиса.

Данный коэффициент рассчитаем методом экспертных оценок. На основе экспертного метода выделим ряд факторов риска, которые в условиях кризиса оказывают наибольшее влияние на деятельность предприятия, а соответственно и на его стоимость.

Для расчетов используются следующие факторы рисков:

- внешнеэкономические факторы (политические и экономические санкции);
- чрезвычайные происшествия (гражданские восстания и перевороты, войны);
- законодательное влияние на отрасль (редакция федеральных законов и постановлений, внесение значимых поправок, изменения в налоговой политике);
- снижение спроса (высокая конкуренция, снижение покупательской способности целевой аудитории);
- рост себестоимости (повышение цен на сырье, материалы и прочее);
- кредитование (повышение процентных ставок, ухудшение условий кредитования, появление барьеров);
- финансовое состояние предприятия (замедление дебиторской задолженности, рост кредиторской задолженности, ухудшение финансовой устойчивости).

Расчет данного коэффициента предлагается представить в виде таблицы. Каждому фактору риска экспертным методом присваивается определенный вес в зависимости от его влияния на деятельность предприятия и количество баллов от 1 до 10, где 1 – минимальное влияние, 10 – максимальное. Присвоенные баллы умножаем на вес данного фактора. В последний столбец ставится полученное значение. В строке итога складываем сумму весов факторов и полученные итоговые значения. Сумму итоговых значений следует разделить на количество факторов, задействованных в расчете, в нашем случае, было представлено 7 вышеуказанных факторов, которые на взгляд автора оказывают особо сильное влияние на стоимость бизнеса.

Таким образом, получаем коэффициент, который следует сложить со значением коэффициента - бета. Их сумма позволит учесть в расчетах все факторы риска при оценке стоимости бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Владимирова О.Н., Петрова А.Т. К вопросу о развитии сферы услуг России в условиях кризиса. Фундаментальные исследования. 2015 г. № 5 - 2. С. 390 - 395.
2. Петрова А.Т., Владимирова О.Н. Инновационный разрез развития организаций и предприятий сферы услуг. Вестник алтайской науки . 2014 г. № 4 (22). С. 59 - 65.
3. Шовхалов Ш.А. Анализ деловой активности коммерческой организации: шариатский взгляд. Экономический анализ: теория и практика. № 27 (378). 2014 г. С. 35 - 43.
4. Шовхалов Ш. А. Влияние религиозного фактора на экономическое поведение участников рыночных отношений / Ш. А. Шовхалов, А. Т. Петрова // Вестник Алтайской науки. № 3,4. 2015. С. 585–589.
5. Шовхалов Ш. А. Оценка деятельности предприятий рынка мусульманских товаров. Красноярск: Сиб. федер. ун - т, 2016. 140 с.
6. Шовхалов Ш. А. Рынок мусульманских товаров: сущность и особенности / Ш. А. Шовхалов, А. Т. Петрова // Фундаментальные исследования, № 6 (часть 1). 2015. С. 207–210.

7. Шовхалов Ш. А. Современные подходы к исследованию исламского налогообложения на отечественном рынке мусульманских товаров. Финансы и кредит, 2017, т. 23, вып. 19, стр. 1144–1152.

8. Шовхалов Ш.А. Финансовое состояние коммерческой организации: шариатский взгляд. Экономический анализ: теория и практика. № 9 (360). 2014 г. С. 49 - 53.

© А.А. Герасенко, 2017

УДК 33

Гермогенова Мичийэээ Николаевна

Студент 1 курса Института математики и информатики
Северо - восточного федерального университета имени М. К. Аммосова
Email: germogenovami4ijeene@gmail.com

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Состояние финансового рынка Республики Саха (Якутия) на апрель 2015 года представлено следующими организациями: 28 банков, 6 негосударственных пенсионных фондов, 11 кредитно - потребительских кооперативов, 40 микрофинансовых организаций.

На территории Республики Саха (Якутия) работают 28 банков [1, 2]. К крупнейшим банкам региона можно отнести Азиатско - Тихоокеанский банк, Алмазэргиэнбанк, Восточный экспресс банк, Россельхозбанк и Сберегательный банк РФ. Филиалы таких крупных российских и международных банков, как Альфабанк, Московский областной банк, Национальный банк «Траст», ОТП - банк, Райффайзенбанк, Ренессанс - кредит, Связь - банк, Сетелем, Солид банк, Уральский банк реконструкции и развития, Финам и Хоум Кредит энд Финанс банк расположены в столице республики. Несколько местных региональных банков не имеют представительства в Якутске: Алданзолото и Нерюнгрибанк.

Алданзолото – небольшой по размерам активов региональный банк, расположен в городе Алдан. Обслуживает ряд местных предприятий. Основные направления деятельности — кредитование и обслуживание преимущественно корпоративных клиентов и, в меньшей степени, населения [3].

Сеть Нерюнгрибанка представлена головным офисом в Нерюнгри и одним территориальным подразделением, расположенным в поселке Чульман. Численность персонала банка — 189 человек. Кредитная организация располагает собственной сетью банкоматов и терминалов, насчитывающей 24 единицы оборудования по выдаче и приему наличных денежных средств и 18 единиц оборудования по осуществлению платежей [4].

Из 28 банков региона 13 – российские банки, 9 – региональные, 3 – московские и 3 – международные.

Негосударственные пенсионные фонды — это некоммерческая организация социального обеспечения. Работает на основании лицензии и требований Федеральных законов

Российской Федерации и Нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации.

Негосударственные пенсионные фонды в Республике Саха (Якутия) представлены 6 организациями: АО «НПФ «Алмазная осень», ЗАО «Европейский пенсионный фонд», ОАО «НПФ «Лукойл - Гарант», ЗАО «НПФ «Промагрофонд», НПФ «Райффайзенбанк» и ОАО НПФ «Эрэл».

Из них «Эрэл» и «Алмазная осень» являются местными региональными фондами [5, 6]. Сравнение основных показателей данных фондов за 2014 год приведено в таблице 2.

Табл. 2. Сравнение НПФ

Показатели	НПФ	
	Алмазная осень	Эрэл
Количество вкладчиков (чел)	22,00	31347,00
Количество участников (чел)	50094,00	31144,00
Количество участников, получающих негосударственную пенсию (чел)	18669,00	1198,00
Размер пенсионных резервов (тыс.руб.), в том числе:	10221240,00	184736,00
размер страхового резерва (тыс.руб.)	488320,00	24530,00
Размер пенсионных накоплений (тыс.руб.), в том числе:	2108960,00	2037882,00
размер выплатного резерва (тыс.руб.)	13180,00	

Кредитный потребительский кооператив (КПК) – добровольное объединение физических или юридических лиц на основе членства и по территориальному, профессиональному или иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива – пайщиков. Другими словами, указанные лица объединяются в кредитный кооператив по тому или иному признаку для взаимной финансовой помощи.

Всего в регионе 11 кредитно - потребительских кооперативов. Крупнейшими являются АлмазКредитСервис, АльфаКредит, Ссудо - Сберегательный союз и Денежный Поток. Эти организации представлены в большинстве улусов региона и объединяют от 3000 до 25000 пайщиков.

Кредитные кооперативы в Якутии работают в основном в 2 направлениях: выдача займов потребителям и предпринимателям, а также хранение личных сбережений пайщиков с процентами.

Микрофинансовые организации (МФО) – это компании, которые занимаются микрофинансовой деятельностью, то есть осуществляют работу, аналогичную банковской, но иначе регулирующуюся и работающую по иным правилам и нормативам. Микрофинансовые организации в Республике Саха (Якутия) предлагают микрокредиты, микрозаймы и займы до зарплаты. Всего в республике на апрель 2014 года зарегистрировано 40 организаций [7], из них 23 в Якутске и 17 в других населенных

пунктах. Большинство устроено как общество с ограниченной ответственностью, меньше – как закрытое акционерное общество.

Большинство предприятий выдают займы только физическим лицам, и только 3 – юридическим.

В заключение можно сказать, что финансовый рынок региона все еще находится на стадии развития. Рынок в основном сосредоточен в столице республики Якутске. Филиальная сеть на допустимом уровне развита только у банков региона.

Список использованной литературы

1. Банки.ру информационный портал: банки, вклады, кредиты, ипотека, рейтинги банков России – Электрон. дан. – Режим доступа: www.banki.ru
2. Банки Якутска – Электрон. дан. – Режим доступа: yakutsk.banki - vgorode.ru
3. Официальный сайт Алданзолотобанк – Электрон. дан. – Режим доступа: azbank.ru
4. Официальный сайт Нерингрюбанк – Электрон. дан. – Режим доступа: nerungribank.ru
5. Официальный банк НПФ Алмазная осень – Электрон. дан. – Режим доступа: www.npf - almaz.ru
6. Официальный банк НПФ Эрэл – Электрон. дан. – Режим доступа: www.arel - npf.ru
7. Справочник банков на katashi.ru – Электрон. дан. – Режим доступа: [http: // katashi.ru / microfinansovye - organizacii / yakutia](http://katashi.ru / microfinansovye - organizacii / yakutia)

© М. Н. Гермогорова, 2017

УДК 330

В.А. Гнедкова

Аспирант, БашГУ

Г.Уфа, РФ

E - mail: victoryufa@mail.ru

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Форма межрегионального взаимодействия - это совокупность приемов или способов обмена потоками ресурсов, осуществляемых в рамках соглашений между органами власти, юридическими и физическими лицами различных регионов с целью представления общих интересов в мировом экономическом пространстве и обеспечения устойчивого развития данных регионов.

В нормативно - правовых и программных документах федерального и регионального уровня, а также в учебной и научной литературе представлены формы межрегионального взаимодействия.

В результате анализа федерального и регионального законодательства мы выделили основные формы межрегионального сотрудничества. В соответствии с реализуемыми функциями формы были разделены на семь групп: координационная, информационная, проектная, кластерная, маркетинговая, отраслевая и международная, (табл. 1).

Таблица 1.

Формы межрегионального сотрудничества

№	Основные формы межрегионального сотрудничества	Реализуемые функции
1	Формы, обеспечивающие координационную деятельность субъектов РФ в различных сферах	<ul style="list-style-type: none"> - участие в ассоциациях экономического взаимодействия; - создание координирующих межрегиональных центров; - проведение совместных заседаний исполнительных и законодательных органов власти; - создание представительств на территориях других субъектов РФ
2	Формы, реализующие функцию информационного обеспечения межрегионального взаимодействия	<ul style="list-style-type: none"> - информационное обеспечение межрегионального сотрудничества; - создание сетей информационных центров и пунктов; - организация и проведение межрегиональных, общероссийских и международных выставок, форумов и иных мероприятий; - развертывание информационно - пропагандистских кампаний
3	Проектные формы организации межрегионального взаимодействия	<ul style="list-style-type: none"> - участие в разработках и реализациях федеральных целевых программ; - реализация межрегиональных инвестиционных проектов; - развитие межрегиональной производственной инфраструктуры - участие в высокотехнологичных проектах
4	Формы, направленные на развитие кооперации между предприятиями и создание кластеров	<ul style="list-style-type: none"> - организация предприятий на основе различных форм кооперации; - создание межрегиональных кластеров в различных отраслях, которые станут точками развития регионов и межрегиональных связей; - создание межрегиональных зон опережающего развития, производственно - территориальных кластеров.
5	Маркетинговые формы, направленные на продвижение продукции региональных предприятий на рынки других регионов	<ul style="list-style-type: none"> - продвижение продукции и услуг на рынки других регионов

6	Отраслевые формы взаимодействия, направленные на развитие сотрудничества в различных отраслях и сферах региональной экономики	- наука и высокие технологии, культура, образование, туризм и развитие курортов, здравоохранение, социально - трудовые отношения, природоохранная деятельность, физическая культура и спорт, социальная защита населения, и др.
7	Формы, связанные с приграничным и международным сотрудничеством	- участие регионов в проектах межрегионального и приграничного сотрудничества государств - участников СНГ; - участие в совместных международных проектах

Формы межрегионального взаимодействия в социально - экономической сфере, которые представлены в методических рекомендациях по организации межрегионального и межмуниципального сотрудничества в сфере реализации расходных полномочий и вопросов местного значения[1]:

1) участие в ассоциациях экономического взаимодействия субъектов РФ (совместное финансовое обеспечение деятельности ассоциаций, утверждение решений собраний учредителей и мер по их осуществлению и реализации). Примерами таких ассоциаций служат межпарламентская ассоциация «Дальний Восток и Забайкалье», «Сибирское соглашение», «Центрально - Черноземная», и др.;

2) осуществление программ социально - экономического развития в таких направлениях, как участие в разработке и реализации федеральных целевых программ, в том числе за счет региональных бюджетов, согласование межрегиональных целевых программ, координация деятельности по их реализации, взаимоувязка региональных подпрограмм;

3) реализация инвестиционных программ, в том числе совместная инициация формирования госзаказа на их выполнение, заключение соглашений о привлечении внебюджетных инвестиций, разработка инвестиционных проектов.

Итак, согласно рассматриваемым методическим рекомендациям, основной формой межрегионального взаимодействия в Российской Федерации является участие в ассоциациях, а также соглашения между субъектами.

К современным формам межрегионального сотрудничества предприятий относят «Цитата» [2, с. 97]:

1) Создание объединений предприятий – холдингов (в нефтяной, газовой и др. отраслях промышленности). Основная цель служит – сохранять стабильность функционирования отрасли и рост поступлений от экспорта их продукции.

2) Финансово - промышленная группа (ФПГ). Практика их создания была подчинена необходимостью реорганизации отдельных промышленных предприятий и концентрации финансовых ресурсов. Эта необходимость была усилена обострившейся конкуренцией с иностранными производителями на внутреннем и внешнем рынках.

3) Создание банков и кредитных организаций – создание собственных филиалов в регионах, заключение стратегических союзов крупными банками в разных регионах. Это дает возможность банкам быстрее проводить операции, инвесторам – расширять клиентуру.

А.В.Демидов представил в свое работе формы международного межрегионального взаимодействия [3, с. 28]:

1) Традиционная форма межрегионального приграничного сотрудничества, которая основана на заключении соглашений между регионами. За счет этого значительно увеличиваются объемы межрегиональной торговли, транзитные товаро - и пассажиропотоки, что создает предпосылки для экономического подъема регионов. Примером данной модели служит сотрудничество России и Финляндии (в 1992 г. было подписано российско - финляндское межправительственное соглашение о сотрудничестве сопредельных территорий, согласно которому, правительство Финляндии берется финансировать проекты в России, если российская сторона берет на себя не менее 25 % расходов от бюджета проекта).

2.) Вторая форма предполагает создание специальных экономических зон (СЭЗ), предусматривающих повышение привлекательности регионов для иностранных инвесторов благодаря льготным, таможенным, налоговым режимам и смягчению пограничных ограничений. С начала 90 - х годов в разных регионах России создан целый ряд СЭЗ, имевших целью развитие российских приграничных территорий посредством привлечения в них финансовых ресурсов. Федеральный закон 2005 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

3. Третья форма (модель «еврорегионов») характеризуется совместной деятельностью приграничных сообществ и властей различного уровня по реализации проектов в определенных сферах. Финансирование для реализации проектов в рамках такой модели поступает из бюджетов международных организаций (ЕС), государственных и местных бюджетов, от частных инвесторов. Данная модель используется в странах с близкой структурой экономики и сходным уровнем цен на товары и услуги. Россия также использует опыт создания «еврорегионов», являющихся перспективным направлением внешнеэкономической деятельности субъектов РФ.

Благодаря тому, что используется многообразие форм межрегиональных связей, формируются целые системы взаимодействия и осуществляется функционирование национальной и мировой экономики. Если происходит разрыв этих связей, ослабляются производственный потенциал, конкурентные возможности экономики, все это приводит к падению производства и депрессии.

Спецификой российских условий является отсутствие эффективно функционирующего экономического механизма развития межрегионального взаимодействия. В то же время научному обеспечению построения такого механизма уделяется недостаточное внимание. Таким образом, есть необходимость развития теоретико - методологических положений интеграции региональных ресурсов. Это необходимо для решения задачи увеличения темпов и качества экономического роста в условиях перехода РФ к модели инновационного развития.

Список использованной литературы:

1. Методические рекомендации по организации межрегионального и межмуниципального сотрудничества в сфере реализации расходных полномочий и вопросов местного значения // Официальный сайт Министерства регионального развития РФ. Режим доступа: <http://www.minregion.ru>.

2. Алехин Э.В. Региональная экономика и управление: Учебное пособие. - Пенза: Пенз. гос. ун - т, 2007. - 97 с.

3. Демидов А.В. Межрегиональные и приграничные связи во внешней политике России // Право и безопасность. – 2008. - №4 (29). – С. 26 - 34.

© В.А. Гнедкова, 2017

УДК 330

Голованова Екатерина Михайловна
Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СРАВНИТЕЛЬНЫМ ПОДХОДОМ

Оценка объекта недвижимости сравнительным подходом – это сложный и многогранный процесс, требующий от оценщика максимума знаний в различных отраслях экономики, необходимо синтезировать все возможные знания, чтобы, на первоначальном этапе правильно подобрать объекты, аналогичные оцениваемому, а после проведения подбора, внести необходимые корректировки, для приведения несоответствий к единству. Вероятность подбора неверных аналогов очень высока, и в этом заключается риск ошибки оценщика.

Особенности оценки недвижимости сравнительным подходом:

- зависимость от рынка недвижимости в месте расположения объекта (оценка объекта, расположенного в рамках активного рынка недвижимости, и, оценка объекта на неактивном рынке недвижимости),

- необходимость учета таких важных факторов как цена предложения – цена сделки. Оценщик, при расчете сравнительным подходом, все время должен сталкиваться с проблемой очищения цены предложения от, так называемых, «накруток», и данные суммы не всегда укладываются в диапазон скидки на торг,

- необходимость выбора удельного показателя стоимости. Например, при применении сравнительного подхода для коммерческой недвижимости, удельным показателем стоимости будет один квадратный метр площади, а при оценке большого имущественного комплекса – элеватора –одна тонна хранения. При этом, если оценщик выбрал бы в качестве удельного показателя стоимости для элеватора один квадратный метр, то рыночная стоимость была бы искажена, поскольку основную ценность элеватора представляют собой возможности хранения в нем продукции, которая располагается в специальном оборудовании, для установки которого требуется определённая высота здания, однако общая площадь самого здания элеватора может быть достаточно небольшой,

- проведение анализа рынка: анализ регионального рынка недвижимости, и выбор аналогов объекта оценки.

Таблица 1 – Основные типовые ошибки оценщиков при расчете недвижимости сравнительным подходом

Номер ошибки	Наименование	Краткий пример
1	Несоответствие сегментов	В аналоги к отдельно стоящему зданию применяются встроенные нежилые помещения
2	Отказ от учета обременения	Объект оценки сдан в долгосрочную аренду на 10 лет по ставке, ниже рыночной в 10 раз, в налоги подобраны объекты без обременения – корректировка не введена
3	Наличие дополнительного оборудования	Оценщиком не учтен факт того, что в стоимость одного из аналогов заложена цена торгового оборудования при оценке магазина
4	Отказ от интервьюирования продавца	Психологический барьер оценщика в коммуникациях с продавцом привел к значительному искажению стоимости, за счет факторов озвучивающихся исключительно в результате интервьюирования
5	Неотделимые улучшения	При оценке котельной оценщиком в объекты - аналоги подобраны здания типовой производственно - складской недвижимости, однако не учтен факт, что в объекте оценки присутствуют неотделимые улучшения, демонтаж которых затронет существующую часть строительных конструкций

При оценке сравнительным подходом необходимо провести анализ основных факторов, влияющих на спрос, предложение и цены сопоставимых объектов недвижимости.

Таблица 2 – Факторы стоимости, влияющие на стоимость аренды и продажи коммерческой недвижимости

№ п / п	Факторы стоимости	Возможное влияние на стоимость, %	
		мин	макс
1	Передаваемые права	- 20	20
2	Условия финансовых расчетов при приобретении объекта недвижимости	- 5	5
3	Условия продажи	- 15	0
4	Местоположение	- 30	30
5	Конфигурация участка	- 20	20
6	Транспортная доступность	- 5	5
7	Общая площадь	- 30	30
8	Юридическая состоятельность	- 20	20

Ценообразующих факторов достаточно много и не ограничиваются вышеперечисленными, но как показывает практика, остальные не оказывают существенного влияния на стоимость коммерческой недвижимости.

Таким образом, анализ особенностей оценки сравнительным подходом показал, что главной особенностью оценки недвижимости сравнительным подходом для целей купли - продажи является необходимость учета всех возможных ценообразующих параметров, отражающих уникальность каждого объекта в отдельности, а также поддержания постоянного баланса между предложением и реальным спросом на рынке купли - продажа, и возможности реализовать оцениваемый объект в разумные сроки по рассчитанной рыночной стоимости с учетом всех ограничений и обременений.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.07.1998 № 135 - ФЗ (ред. от 08.03.2015 г.) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Правовая система «КонсультантПлюс», 2016.
2. Оценка стоимости недвижимости [Текст]: учебник / М.А. Федотова, Е.Н. Иванова. – М.: КноРус, 2015. - 225 с.
3. Оценка недвижимости [Текст] / Г. Харисон ; пер с англ. – М.: РОО, 2010. - 350 с.
4. Вестник оценщика. [Электронный ресурс] – <http://www.appraiser.ru>.
5. Оценщик. Ру. (примеры составления отчетов об оценке) [Электронный ресурс] – <http://ocenchnik.ru/accounts/realty/1539/>.
6. Официальный сайт компании KnightFrank (примеры составления анализа рынка недвижимости) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.knightfrank.ru/research/-2014-2657.aspx>.

© Е.М. Голованова, 2017

УДК 330

Голованова Екатерина Михайловна
Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону

АНАЛИЗ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Лидером на рынке офисной недвижимости по стране является Москва, на одного жителя приходится почти 1,3 кв.м офисных площадей. Между региональными и столичными рынками наблюдается большой разрыв. Так, офисный рынок в Ростове - на - Дону отстает от столичного почти в 7 раз – на одного ростовчанина приходится 0,18 кв.м офисных площадей.

Наиболее приближенными к столице по обеспеченности офисами являются Санкт - Петербург (отстает в 3 раза), Екатеринбург (в 3,5 раза) и Новосибирск (в 4,5 раза). Наименее развитыми офисными рынками являются Омск, Уфа и Челябинск, которые отстают от Москвы в среднем в 20 раз.

Сегодня рынок офисной недвижимости достаточно активен как со стороны потенциального спроса, так и со стороны предложения. Это обусловлено следующими причинами:

- потенциальными покупателями / арендаторами в бизнес - центрах «А» и «В» класса являются крупные региональные и федеральные компании, которые либо расширяются, либо являются вновь создаваемыми.
- построенные в последнее время бизнес - центры относятся к наиболее высокому ценовому сегменту («А» и «В»), что тоже ограничивает спрос в силу того, что основной спрос формирует малый бизнес, который сконцентрирован на площади от 20 до 50 кв. м в ценовом сегменте 600 - 800 руб. кв. м, а это формат бизнес - центров классом «С» и ниже.

Предложение класса А в Ростовской области составляет 38 %, класс В занимает 40 % от общей доли рынка, а на класс В+ и С приходится 16 % и 6 % соответственно от всего объема предложений (рисунок 2.4).

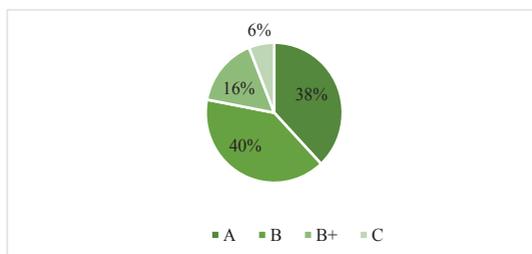


Рисунок 2.4 – Структура предложения офисной недвижимости в зависимости от класса

При благоприятном развитии экономики в целом следует ожидать небольшого инфляционного роста ставок арендной платы и цены реализации. Например, сегодня в объектах класса «А» (5 - Морей) ставка составляет около 1200 руб. кв. м, цена реализации на сегодняшний момент в среднем 120 000 руб. / кв.м; «В+» – ставки составляют около 1000 руб. кв. м, цена около 90 - 100 тыс. руб. / кв.м; «В» – 800 - 900, цена около 80 000 руб. / кв.м; «С» и ниже – 500 - 800, цена 50 - 80 тыс. руб. / кв. м. В настоящее время объем предложения офисных помещений класса «А» и «В» составляет в Ростове более 200 тыс. кв. м, класса «С» и «D» – более 500 тыс. кв. м.

Средние ценовые показатели рынка представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Средние ценовые показатели рынка офисной недвижимости Ростовской области.

Наименование показателя	Значение
Средняя стоимость аренды офисного помещения	750 руб. кв. м
Средняя стоимость продажи офисного помещения	66 375 руб. кв. м

Наиболее востребованной площадью офисных помещений по - прежнему является 50 - 100 кв. м. В таких помещениях может комфортно разместиться небольшая компания, доля таких арендаторов является значительной (рисунок 2.5).

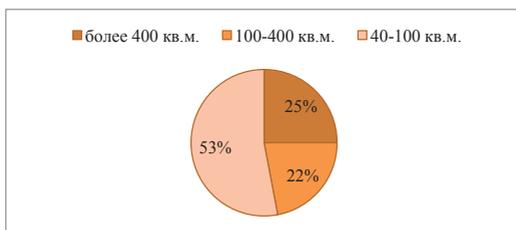


Рисунок 2.5 – Спрос на офисную недвижимость

Основные выводы:

- средняя цена продажи 1 кв.м по центральному району г. Ростова - на - Дону для офисной недвижимости составляет 46 000 руб.;
- интервал значений составляет от 40 000 до 55 000 руб. за 1 кв.м.
- средняя цена аренды 1 кв. м по центральному району г. Ростова - на - Дону для офисной недвижимости составляет 485 руб.;
- интервал значений составляет от 350 до 600 руб. за 1 кв. м.

Список использованной литературы:

1. Ордуэй Н., Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. [Текст] Н. Ордуэй, Д. Фридман. – М.: Дело, ЛТД, 2012. – 480 с.
2. Стерник С.Г. Анализ рынка недвижимости [Текст] : монография / С. Г. Стерник. – М.: Изд. РЭА, 2009. - 9 п.л.
3. 32. Татарова А.В. Оценка недвижимости и управление собственностью [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m90> Вестник оценщика. [Электронный ресурс] – <http://www.appraiser.ru>.
4. Оценщик. Ру. (примеры составления отчетов об оценке) [Электронный ресурс] – <http://ocenchik.ru/accounts/realty/1539/>.
5. Официальный сайт компании KnightFrank (примеры составления анализа рынка недвижимости) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.knightfrank.ru/research/> - 2014 - 2657.aspx.

© Е.М. Голованова, 2017

УДК 332.64

Т.М. Грешнова

студентка 3 курса, РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail greshnova_t@mail.ru

Научный руководитель: Л.Н. Алешин

Ассистент, РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: АКТУАЛЬНЫЙ ПРОБЛЕМЫ И НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Эффективное управление и контроль за активами является одним из важнейших условий конкурентоспособности компании. В настоящее время именно нематериальные активы, в том числе и интеллектуальная собственность, являются наиболее важными составными

частями активов фирм. В связи с этим актуализируются вопросы совершенствования оценки ОИС. Целью данной статьи является выделение основных проблем и тенденций оценки объектов интеллектуальной собственности.

Оценку интеллектуальной собственности можно определить как процесс установление стоимости, которая обусловлена потенциальной эффективностью нематериального актива, который характеризуется технологической и производственной новизной. Оценка интеллектуальной собственности требуется в ряде случаев, к которым можно отнести внесению стоимости данных активов в уставный капитал компании, покупке и продаже предприятий, приватизации, при использовании в качестве обеспечения кредита залога и других операциях.

В ходе оценки объектов интеллектуальной собственности используют методы в рамках сравнительного, затратного и доходного подходов. Данные подходы в российском законодательстве регламентированы ФСО «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО 1)».

В рамках всех трех подходов можно сделать вывод о наибольшей применимости затратного и доходного подходов. Затратный подход чаще используется при отсутствии возможности применить другие подходы. Для доходного подхода возможен риск существенных погрешностей в оценке, связанный с недостатком или неточностью исходных данных, что наиболее актуально для еще не внедренных инновационных продуктов.[1]

Необходимо отметить, что все три подхода к оценке ОИС являются стандартными, то есть применяются для оценки и материальных активов. В связи с этим возникает ряд проблем, связанных со спецификой интеллектуальной собственности и ее оценки. Так, к примеру, не возможно с высокой точностью оценить величину затраты творческого труда, в результате которого были создан объект интеллектуальной собственности. Невозможно точно спрогнозировать доходы, которые сможет принести ОИС, так как зачастую это инновационные технологии и появится ли на них ожидаемый спрос неизвестно. Также при оценке инновационных технологий нельзя найти объект - аналог.

Необходимо отметить, что существуют дефекты в методы освобождения от роялти, который является одним из самых популярных и используемых в ходе оценки патентов. С одной стороны при использовании данного метода часто занижается стоимость патента, в связи с тем что расчетной величиной является стоимость простой лицензии. С другой стороны встречаются случаи, когда стоимость патента сильно завышена, так как патент может вообще ничего не стоить.

В связи с перечисленными проблемами можно выделить ряд тенденций и перспектив совершенствования оценки объектов интеллектуальной собственности:

- При применении доходного подхода целесообразным является рассчитывать ставку дисконтирования с учетом инновационных рисков на основе факторного анализа. Также необходимо учитывать, что доходы от инновационных проектов и технологий могут быть выше.

- Разработка законодательной базы, регламентирующей оценку и учет нематериальных активов, в том числе и интеллектуальной собственности, а также ужесточения контроля за оценкой и учетом подобных активов.

- Введение функционального подхода к оценке как бизнеса, так и нематериальных активов, интеллектуальной собственности. В связи с чем необходимо применение методов оптимизации и линейного программирования при оценке ОИС. К преимуществам данного подхода можно отнести то, что он более совершенен в техническом отношении, более соответствует реальности, так как позволяет не использовать рыночную стоимость актива, а также больше удобен для применения в случае продажи патента или лицензии.
- В части оценки патентов и лицензий необходим в каждом отдельном случае более тщательный анализ контекста и нахождение причин, по которым объект будет ценен и сможет приносить прибыль. И уже на основе такого анализа начинать непосредственно оценку объекта. Такая работа выходит за рамки разработанных методик.

Список использованной литературы:

1. Белай О.С. Проблемы оценки интеллектуальной составляющей инновационных продуктов // Российское предпринимательство. — 2015. — Том 16. — № 19. — С. 3243 - 3250.
2. Елохова И. В., Назарова Л. А. Оценка интеллектуальной собственности как фактор повышения стоимости инновационного предприятия // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2012. - №1. - С. 93 - 101.
3. Оценка интеллектуальной собственности: функциональный подход и математические методы : монография / А.Н. Козырев. – Москва : ЦЭМИ РАН, 2016. – с. 234
4. Скляр М.А. Продукты интеллектуальной деятельности: особенности рынка, способы оценки // Universum: Вестник Герценовского университета. 2014. - №1. - С.115 - 124.

© Т.М. Грешнова, 2017

УДК 338.24

Григорян Арmine Арменовна,
студентка 3 курса, СКФУ
Лепяхова Елена Николаевна,
доцент кафедры менеджмент
г. Ставрополь, Россия

ТАЙМ - МЕНЕДЖМЕНТ КАК МЕХАНИЗМ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ РУКОВОДИТЕЛЯ

В статье рассмотрен ряд вопросов, связанных с эффективным управлением временем руководителя организации, а также выделяются особенности труда руководителей, которые определяют актуальность особых подходов к управлению их временем, рассматривает основные инструменты целеполагания и управления временем.

Ключевые слова: тайм - менеджмент, организация, руководитель, управляющий, успешная работа, механизм успешной работы.

The article discusses a number of issues related to the effective management of the time of the head of the organization, as well as specifics of the work of managers that determine the relevance of special approaches to managing their time, considers the main tools of goal - setting and time management.

Key words: there - management, organization, leader, manager, successful work, mechanism of successful work.

В экономике 21 века в связи с возрастанием темпов изменений и степени неопределенности финансовой среды возрастает необходимость в росте адаптивности организации, быстроты её реакции на перемены. Эта адаптивность становится одной из основных условий конкурентоспособности компании как экономической системы. Одним из инструментов увеличения адаптивности считается корпоративное внедрение технологий тайм - менеджмента в качестве элемента концепции управления организацией.

Все большее количество учреждений осознают необходимость в централизованном корпоративном введении технологий тайм - менеджмента.

В наше время, очень актуален вопрос тайм - менеджмента, как результативное распределение собственного времени. Успешность управляющего компанией непосредственно находится в зависимости от грамотного распределения времени.

Тайм - менеджмент для руководителя – это неотъемлемая составная часть его успеха. При планировании трудового дня руководителю следует найти место не только лишь для стратегических и самых значимых проблем, однако, и для неприятных [2].

Большое число руководителей, откладывая свои важные дела, осуществляют их с запозданием либо не так качественно, как необходимо. С откладыванием дел на потом необходимо бороться, так как это принесет достаточно хлопот. Ведь успешный тайм - менеджмент управляющего организацией подразумевает целый контроль над планированием его трудового дня, так как, рассчитывая собственное время, долгосрочные планы становятся краткосрочными, и их выполнение подразумевает качественное и продуктивное планирование.

В процессе самоменеджмента, возникает ряд проблем, которые представим ниже.

1) Для того, чтобы не забывать все свои задачи, которые необходимо выполнить в ближайшее время, нужно записывать напоминания на внешних носителях.

2) Перечень проблем должен включать сроки их выполнения, для того чтобы было понятно, когда должны осуществляться следующие действия.

3) Для увеличения производительности использования рабочего времени необходимо провести инвентаризацию своего времени. Чтобы осуществить тайм - менеджмент, следует иметь понимание о том, на что уходит время, что непосредственно руководитель делает в рабочее время.

Постоянное установление приоритетов главное правило результативной деятельности руководителя.

Правильная расстановка ценностей в делах дает возможность решить определенные трудности руководителей, такие как осуществление большого объема работы.

Можно выделить следующие преимущества деятельности по приоритетам [4]:

1) Работа над важными и необходимыми вопросами.

2) Решение задач в определенные сроки.

3) Концентрация над одной задачей.

4) Целеустремленность в процессах и выполнение сроков выполнения работы.

5) Исключение дел, которые могут быть сделаны другими.

6) Более рациональное и результативное использование дня.

Из года в год проблематика тайм - менеджмента притягивает интерес все большего количества топ - менеджеров. И это не случайно, ведь формирование экономики, основанной на знаниях, ставит во главу каждого бизнеса специалистов, время которых становится ценнейшим ресурсом фирмы.

Для внедрения культуры самоменеджмента в компании нужны следующие первоначальные шаги:

- понимание, как начальниками, так и работниками фирмы потребности в увеличении индивидуальной эффективности от работы;
- понимание того, что применение технологий самоменеджмента может гарантировать такое увеличение производительности.
- ознакомление с инструментарием тайм - менеджмента и его поочередное введение в рабочую практику.

Проведя исследование, можно сделать вывод, что тайм - менеджмент может применяться не только как инструмент повышения эффективности использования времени, что характерно для классического подхода, но и как инструмент развития организации. Тайм - менеджмент для руководителя весьма важен. Чем больше управляющего уважают подчиненные, тем быстрее и качественнее они станут выполнять его распоряжения, и тем меньше времени будет тратить на контроль.

Список использованной литературы:

- 1) Архангельский, Г. Корпоративный тайм - менеджмент: Энциклопедия решений / Г. Архангельский. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 211 с.
- 2) Кеннеди, Д. Жесткий тайм - менеджмент: Возьмите свою жизнь под контроль. / Д. Кеннеди. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 199 с.
- 3) Моргенстерн, Д. Тайм менеджмент. Искусство планирования и управления своим временем и своей жизни / Д. Моргенстерн. – М.: Добрая книга, 2015. – 256 с.
- 4) Мрочковский, Н. Экстремальный тайм - менеджмент / Н. Мрочковский, А. Толкачев. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 210 с.
- 5) Сидорова, Н.А. Тайм - менеджмент: Создание оптимального расписания дня и эффективная организация рабочего процесса / Н.А. Сидорова. – М.: Дашков и К, 2013. – 220 с.

© А.А. Григорян, Е.Н. Лепахова, 2017

УДК 336

Т.А.Гридневская, Челябинский филиал
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
г.Челябинск, РФ, E - mail: t - grid@yandex.ru

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Главной целью разработки финансовой стратегии является обеспечение предприятия необходимыми финансовым ресурсам. Предприятия, которые уделяют достаточное внимание финансовому планированию и прогнозированию, получают дополнительные преимущества перед конкурентами и оказываются более устойчивым. Вопросы разработки

финансовой стратегии важны как для крупных и малых предприятий, так и для государственных учреждений и некоммерческих организаций.

Для того чтобы предприятие имело возможность успешно функционировать в современных рыночных условиях, руководству необходимо разрабатывать целостную концепцию развития своего предприятия и определять его будущую желаемую позицию на рынке. Иными словами, разработка генеральной стратегии развития становится базой для успешного будущего компании. Генеральная стратегия определяет направление развития предприятия на достаточно большой, но в то же время прогнозируемый период времени. В зависимости от ситуации на рынке генеральная стратегия развития компании может варьироваться от трех до пяти лет, однако в условиях рыночной нестабильности может быть сокращена до одного года [3, с.64]. Главная задача генеральной стратегии состоит в том, чтобы перевести организацию из текущего состояния в желаемое.

Финансовая стратегия не возникает сама по себе, она вытекает из генеральной стратегии компании. Разработка финансовой стратегии является ключевым моментом в стратегическом планировании на предприятии. Финансовая стратегия становится базой для формирования финансовой политики организации, которая в свою очередь определяет основные направления налоговой, ценовой, амортизационной, инвестиционной и дивидендной политик. Период, на который разрабатывается финансовая стратегия, не должен превышать периода действия генеральной стратегии компании[1, с.44].

Таким образом, финансовая стратегия является частью генеральной стратегии экономического развития предприятия и должна быть согласована с её основными направлениями. Она резюмирует поставленные перед предприятием цели и определяет, каким образом предприятие намерено планировать свои финансовые ресурсы, для того чтобы их достичь.

В рамках генеральной финансовой стратегии выделяется несколько оперативных финансовых стратегий, которые конкретизируют поставленные задачи на более коротком периоде времени, например месяц или квартал. При разработке финансовой стратегии предприятия особое внимание уделяется рациональности использования капитала, формированию и распределению прибыли, определению потребности в оборотных средствах, минимизации себестоимости продукции, оптимизации дебиторской задолженности, а также вопросам привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Для формирования успешной финансовой стратегии также имеет большое значение учет факторов риска, т.е. стратегия должна разрабатываться с учетом возможного негативного изменения внешней экономической среды и риска возникновения неплатежеспособности клиентов.

В структуре разработки финансовой стратегии выделяются три важных этапа. Первоначально необходимо оценить текущее финансовое положение предприятия. Качество финансового анализа деятельности предприятия будет иметь здесь первостепенное значение, при этом очень важна достоверность данных, используемых для анализа, а также компетентность сотрудников, проводящих анализ. На этом этапе необходимо выяснить, какие у организации могут возникнуть риски, какие имеются возможности для улучшения состояния дел, спрогнозировать внешнюю финансово - экономическую среду.

На втором этапе нужно определить, какие показатели организация хотела бы иметь. Даже если генеральная стратегия нигде не фиксируется, от собственников бизнеса всегда есть некая установка относительно доли рынка, либо по уровню рентабельности или географическому расположению бизнеса. На этом этапе разрабатываются целевые

показатели, рассчитывается прогнозная выручка, определяется объем товара, которые необходимо реализовать, для того, чтобы достичь запланированных показателей.

В третьем этапе заключена вся суть финансовой стратегии, т.к. он включает в себя все те действия, которые будут ежегодно предприниматься, для того, чтобы обеспечить финансирование стратегических целей предприятия и таким образом достичь финансовых целей, зафиксированных на втором этапе. Обычно рассматриваются несколько альтернативных стратегий, для каждой из которых рассчитывают прогнозные бюджеты доходов и расходов, составляют прогнозы движения денежных средств, на основании которых можно судить о том, достаточно ли у компании финансовых ресурсов для достижения поставленных целей. В случае если собственных ресурсов не достаточно, определяется какие ресурсы можно привлечь, для того, чтобы ликвидировать возможные разрывы. Предложенные стратегии всесторонне оцениваются, и отбирается несколько, которые наиболее полно отвечают поставленным целям. Они представляются на рассмотрение и окончательный выбор относительно модели развития бизнеса делают уже собственники компании [4,с.94].

Успех в реализации разработанной финансовой стратегии будет уже зависеть от того, насколько эта стратегия согласованна с внешней средой и насколько реалистично были оценены конкурентные преимущества компании, а также от тщательного мониторинга за реализацией не только оперативных финансовых целей, но и за генеральной стратегией в целом.

Список использованной литературы:

1. Бланк А.И. Финансовая стратегия предприятия. - Киев, Ника - центр, 2006.
2. Брусов П.Н., Филатова Т.В. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебное пособие. 2 - е изд. – Москва, КноРус, 2013.
3. Гатина Л.И. Стратегическое планирование развития предприятия: учебно - методическое пособие. – Казань, КНИТУ, 2012.
4. Зайков, В.П., Селезнева Е.Д., Харсеева А.В. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация. – Москва, Вузовская книга, 2016.
5. <http://gbr.pepperdine.edu/>

© Т.А.Гридневская,2017

УДК 33

Е.А.Гроздева

к.э.н, доцент кафедры «Учет, анализ и аудит»

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г.Симферополь, РФ

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

В структуре продукции сельского хозяйства Республики Крым отрасль животноводства может достигать 45 - 50 % . В последние годы развитие отрасли нестабильно.

Основными проблемами развития отрасли животноводства являются:

1. отсутствие свободного финансового ресурса для строительства и реконструкции производственных мощностей;

2. технико - технологическое отставание отрасли из - за недостаточного уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей для осуществления модернизации (в течение последних 25 лет модернизация на предприятиях не осуществлялась);

1. острый дефицит кормового белка, комбикорма и компонентов (из - за отсутствия воды в Северо - Крымском канале более чем на 90 % сократилось производство сои и кукурузы - основных элементов комбикормов);

2. ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынку в условиях его несовершенства;

3. медленные темпы социального развития сельских территорий, определяющие ухудшение социально - демографической ситуации, отток трудоспособного населения, особенно молодежи.

В настоящее время отрасль животноводства Крыма специализируется на разведении крупного рогатого скота молочного направления продуктивности, развитии птицеводства и овцеводства. Требуют дальнейшего развития свиноводство, пчеловодство и кролиководство. В перспективе предполагается развитие коневодства, особенно для нужд конного туризма.

Согласно данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым (Таблица 1) поголовье скота и птицы изменились следующим образом: поголовье крупного рогатого скота, овец и коз увеличилось на 4,9 % и 7,3 % соответственно. Сократилось поголовье свиней на 8,9 % и птиц – на 21,4 % .

Таблица 1

Поголовье скота и птицы на 1 января 2017года в Республике Крым, тыс.гол.

Вид	2016	2017	В % к 2016
Крупный рогатый скот,	110,5	116,0	104,9
в т.ч.коровы	59,1	62,4	105,6
Свины	161,2	146,8	91,1
Овцы и козы	210,2	225,6	107,3
Птица	9283,2	7300,0	78,6

Согласно информации Министерства сельского хозяйства Республики Крым, в 2016 году были предоставлены субсидии на покупку комбикормов, а также зерна, кормовых добавок и других компонентов, использованных для производства кормов (комбикормов) для сельскохозяйственных животных и (или) птицы следующим заявителям: ООО «Дружба народов», ООО «Велес - Крым», ООО «Крым - Фарминг», АО «ДРУЖБА НАРОДОВ - НОВА».

В целях реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015 - 2017годы, Министерством сельского хозяйства Республики Крым 19 апреля 2016 была утверждена ведомственная целевая программа «Экономически значимая региональная программа в области животноводства». Основная цель Программы - обеспечение Республики Крым основными видами продукции животноводства и продуктами ее переработки, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках, обеспечение продовольственной

безопасности Республики Крым и импортозамещения, роста доходов сельхозтоваропроизводителей независимо от форм собственности. По данной программе объемы финансирования следующие: в 2016 году - 2 548 150,0 тыс.руб, в 2017 году – 3 081 700,0 тыс.руб.

Особенно остро в животноводстве стоят задачи более интенсивного наращивания объемов производства продукции, которые в существующих условиях могут быть решены лишь при максимальной поддержке развития отрасли со стороны государства.

Ограниченность финансовых и материальных ресурсов требует привлечения значительных средств, в том числе кредитов банков, внутренних и внешних инвестиций, а также концентрации средств на наиболее приоритетных направлениях, адресности выделения, увязки с конечными результатами, усиления контроля за их целевым использованием.

В ходе реализации Программы будут созданы благоприятные экономические условия для устойчивого развития и повышения эффективности работы сельскохозяйственных товаропроизводителей, сокращен импорт продукции. Успешная реализация Программы будет способствовать: повышению доли сельхозпроизводства в общем балансе валового продукта Республики Крым, дополнительное поступление налогов в бюджеты, улучшению качества жизни сельского населения.

Основной и главный эффект от реализации Программы - обеспечение продовольственной безопасности Республики Крым по основным видам продукции отрасли животноводства, создание условий для наращивания объемов производства, повышение конкурентоспособности продукции, в том числе за счет технической и технологической модернизации производств, внедрения инновационных ресурсосберегающих технологий в агропромышленном комплексе.

© Гроздева Е.А., 2017

УДК 33

Е.А.Гроздева

к.э.н, доцент кафедры «Учет, анализ и аудит»

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

г.Симферополь, РФ

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ СЧЕТОВ И СЕКТОРАЛЬНЫХ БАЛАНСОВ ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

Мировой опыт построения региональных счетов в рамках СНС достаточно разнообразен, наиболее проработанную в теоретическом и практическом плане систему региональных счетов представили страны – участники Европейского союза, в ней к настоящему моменту имеется достаточно полная и структурированная система оценки межрегиональных различий, на практике внедренная во всех странах союза.

Теоретические основы для развития модели (матрицы) финансовых потоков заложили исследователи балансового метода исследований в экономике (В.Леонтьев, Л.В.Канторович), а также основоположники матричного подхода в экономическом анализе (Г.Пьятт Е. Торбэк и др.)

С теоретической точки зрения существующая схема построения матриц финансовых потоков основывается на использовании агрегированных данных СНС, сведенных в одну матрицу, где основными агрегатами являются счета товаров и услуг, производства, образования доходов, использования доходов и операций с капиталом, счета доходов и расходов институциональных секторов экономики, счета формирования и использования налоговых и неналоговых доходов и расходов бюджетов разных уровней.

Методология построения СНС в целом нацелена не на статичное представление распределения и использования добавленной стоимости территорий, а на формирование балансов движения финансовых ресурсов между «производящими», «распределяющими» и «потребляющими» секторами, а также источников доходов (налоги, заработная плата, трансферты) и расходов (потребление, сбережение, коллективные услуги и субсидии), и на чистое кредитование (заимствование) между секторами (подсекторами) экономики.

В соответствии с Федеральным законом "О государственной статистике" и положением "О Федеральной службе государственной статистики", на Росстат возложена координация работ по составлению национальных счетов России. Концепция национальных счетов отражена в руководствах международных организаций, и национальные счета России строились на концепции, разработанной по версии 1993 года.

Международными организациями была принята версия 2008 года, которая существенно продвинула теорию макроэкономической статистики. Основные изменения касаются трактовки границ экономических активов. Финансовый счет, баланс активов и пассивов построены уже в соответствии с последней версией национальных счетов и последними трактовками экономических операций.

Новый вид статистической информации позволит эффективнее отслеживать движение финансовых потоков между субъектами хозяйствования, оценивать значимость глобальных финансовых потоков для российской экономики. Финансовые счета и секторальные балансы позволят сформировать такие важные экономические показатели, как долговая нагрузка, источники привлечения средств нефинансовыми корпорациями, чистая финансовая позиция сектора.

Логика финансовых счетов связана с тем, что каждой операции в реальном секторе соответствуют некоторые финансовые операции. В результате они тем или иным образом и переходят в финансовые операции, а потом в финансовые активы и пассивы. Выход этой информации это важное событие не только с точки зрения совершенствования развития информационной базы российской статистики, но и с позиции расширения и углубления макроэкономического анализа в целом.

Финансовые счета и секторальные балансы дают более широкое представление о внутренних и внешних финансовых взаимосвязях в экономике. Появляется возможность проследить взаимоотношения секторов по отношению друг к другу и взаимоотношение с внешним сектором, движение финансовых потоков, а также оценить значимость глобальных финансовых потоков для российской экономики. Финансовые счета и секторальные балансы создают информационную основу для проведения углубленного

анализа финансовых потоков. Она позволяет не только оценить структуру финансовых активов и обязательств экономических агентов, но и своевременно идентифицировать возникающие риски и накопления финансовых дисбалансов в различных секторах экономики.

Информация о реакции динамики финансовых активов и обязательств различных секторов на импульсы, посылаемые денежно - кредитной политикой, трансформация этих импульсов в изменение структуры финансовых активов и обязательств, переключение с одних финансовых инструментов на другие на различных этапах макроэкономического цикла позволит на ранней стадии выявлять возникающие финансовые дисбалансы, создающие угрозы для поддержания финансовой стабильности.

Таким образом, развитие всеобъемлющего анализа в этой сфере будет расширять возможности аналитического аппарата используемого при принятии решений в области денежно - кредитной политики.

© Гроздева Е.А., 2017

УДК 336

Демьяненко М.С.

К.э.н., доцент, декан инженерно – экономического факультета

Кацовский С.А.

Студент 4 курса, профиль «Финансы и кредит»

СТИ им. А.А. Угарова (филиал) НИТУ «МИСиС»,

г. Старый Оскол, Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях финансовая стратегия играет решающую роль в обеспечении эффективности финансовой деятельности организации.

Актуальность разработки финансовой стратегии определяется рядом важных условий, таких как постоянные изменения факторов внешней финансовой среды: изменение целей и задач основной деятельности, связанной с реорганизацией, и появление новых коммерческих предложений; переход на новый этап развития и так далее. В этих обстоятельствах существует необходимость предсказуемого характера финансовой деятельности организации, которая сможет представить четко сформулированную финансовую стратегию [1].

Одним из принципов финансовой стратегии является сложность формирования капитала. Действительно, в самом начале возникновения и развития компании вопрос выбора структуры капитала имеет прямое отношение к стратегии, поскольку нет четких моделей структурирования капитала. Такие аспекты, как характерные особенности фирмы и владельца, рыночные условия и доступ к финансовому и человеческому капиталу, связаны с высокой степенью изменчивости.

Финансовая стратегия предприятия определяется финансовой политикой предприятия и требует обобщения и систематизации их взаимосвязи. В работах И. Бланка, Л.Т.Гиляровской финансовая политика предприятия определяется как неотъемлемая часть общей политики предприятия. для формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для достижения стратегических и тактических целей предприятия [1,2,3,4].

Экономическая сущность финансовой стратегии определяется взаимодействием фирмы с различными хозяйствующими субъектами и государственными органами в вопросах деловых отношений в области финансов. Механизм разработки финансовой стратегии - это взаимодействие определенных принципов, этапов, методов и инструментов. Необходимым предварительным условием рационального формирования и использования финансовых ресурсов предприятия, обеспечения его устойчивого развития и конкурентоспособности является эффективный механизм формирования и реализации финансовой стратегии.

Таким образом, финансовая стратегия является наиболее важной функциональной стратегией организации. Он обеспечивает пути развития своей финансово - экономической деятельности путем определения стратегических финансовых целей, выбора наиболее оптимальных путей их достижения, своевременной корректировки источников формирования и направлений использования финансовых ресурсов при изменении условий экономической среды.

Формирование финансовой стратегии имеет большое значение для обеспечения эффективного функционирования и долгосрочного развития предприятия. Он позволяет определить финансовый потенциал предприятия, обеспечить его рациональное использование, обеспечивает возможность маневрирования капитала компании, увязывая стратегический, тактический и операционный уровень управления финансово - хозяйственной деятельностью предприятия.

С помощью финансовой стратегии хозяйствующий субъект достигает целей финансового развития, реализует выбранную модель финансового поведения в концептуальных финансовых решениях. В адекватной финансовой стратегии учитываются потенциальные угрозы со стороны внешних экономических факторов, неконтролируемых руководством компании, и позволяет минимизировать их неблагоприятные последствия. С помощью финансовой стратегии хозяйствующий субъект может реализовать перспективные инвестиционные возможности, создавая тем самым серьезные конкурентные преимущества финансовой деятельности.

Таким образом, финансовая стратегия конкретизирует целую финансовую деятельность, пути достижения пособия выбора конкретных методов, средств, организационных механизмов и инструментов эффективного управления процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев: Ника - Центр, 2004.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Форма. - Ред. 2 - й, пересмотренный. И дополнительно. - К.: Эльга, Ника - Центр, 2008. - 656 с.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / ИА. Форма. - К.: Эльга, Ника - Центр, 2004. - 720 с.

УДК 338

Денисова Алена Юрьевна
студентка КФУ им. В.И. Вернадского
г. Симферополь, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Управление - сложный и динамичный процесс, управляемый и осуществляемый людьми для достижения поставленной цели. После определения основных целей управления, необходимо осуществить поиск найти наиболее эффективных путей и методов их достижения. Другими словами, если при определении целей нужно ответить на вопрос "чего нужно достичь?" то сразу же потребуется ответить на вопрос: "как наиболее рационально достичь цели?". Таким образом, возникает необходимость применения арсенала средств, то есть методов управления (менеджмента), которые обеспечивают достижение целей управления. Вопросами исследования методов управления (менеджмента) занимались большое количество отечественных ученых: Балабанов И.Т., Грабовецкий Б.Е., Жовнович Р.И., Лесив И.В., Манив З.А., Мельник О. и другие [1, с. 35].

Цель статьи - теоретическое обоснование экономических методов менеджмента и способы их усовершенствования.

Согласно цели можно выделить следующие задачи:

1. Изучение сущности методов менеджмента;
2. Изучение экономических методов менеджмента.

Объектом исследования являются экономические методы менеджмента.

Метод - мероприятие или совокупность мероприятий в сфере человеческой деятельности, способ достижения цели, путь решения какой - либо задачи.

Средства целенаправленного воздействия на трудовой коллектив или на отдельных его членов называют методами управления.

Методы являются важными составляющими процесса управления. При наличии прогрессивных методов и их умелом использовании повышается эффективность менеджмента и хозяйственных процессов.

Особая роль методов менеджмента заключается в создании условий для:

1. организации процесса управления
2. использования современной техники и прогрессивной технологии организации труда и производства
3. обеспечение их максимальной эффективностью при достижении поставленной цели [1, с. 54].

Создание воздействия как на трудовые коллективы в целом, так и на их отдельных членов имеет прямую связь с мотивацией, то есть с использованием факторов, которые определяют поведение человека в коллективе в процессе производства. Отсюда следует очень важное требование к методам управления: методы менеджмента должны иметь свою мотивационную характеристику, определяющую направление их действия.

Согласно мотивационной характеристике выделяют 3 группы методов менеджмента: экономические, организационно - распорядительные, социальные.

Группа экономических методов прежде всего направлена на экономические интересы людей: индивидуальные и коллективные. Эти методы реализуются при помощи создания системы прямого и косвенного стимулирования отдельных работников, производственных и управленческих групп и трудового коллектива в целом в зависимости от результатов хозяйственной деятельности.

Экономические методы в менеджменте занимают главное место среди научных методов управления деятельностью людей, так как на их основании определяется целевая программа хозяйственного развития отдельных предприятий и организаций и устанавливается режим работы и стимулы, которые способны побудить и заинтересовать как коллективы, так и отдельных работников в эффективной работе. Таким образом, при помощи влияния на интересы объекта управления создается механизм его ориентации на оптимальный режим работы без необходимости повседневного вмешательства сверху.

В состав экономических методов менеджмента входят: организационно - производственное планирование, метод целевых комплексных программ, коммерческий расчет, система экономических регуляторов хозяйственной деятельности.

Планирование - продуманная подготовка будущей деятельности, которая ориентирована на цели организации или предприятия. Экономическое планирование заключается в разработке системы важнейших показателей, которые являются определяющими показателями хозяйственной деятельности предприятия. Эти показатели охватывают все сферы деятельности организации: производство, реализацию, закупку сырья, материалов и товаров, финансы, запасы товаров и материалов, рабочей силы и др.

Программно - целевое управление за короткое время очень интенсивно развилось из - за возникшей необходимости решения более сложных задач управления технологическими, организационными и социально - экономическими системами. Главная особенность данных задач заключается в том, что в подобных системах появляются новые цели, для которых нет в наличии механизмов достижения [3, с. 98].

Целевая комплексная программа - это намеченный для планомерного осуществления, объединенный единой целью и привязан к определенным срокам комплекс взаимосвязанных задач и адресных мероприятий социального, экономического, научного, технического и организационного характера. При использовании метода ЦКП система целей становится отправным пунктом планирования, а каждой проблеме соответствует программа ее решению.

Коммерческий расчет основывается на общих принципах рыночной экономики: максимальной раскрепощенности экономических субъектов; полной их ответственности за итоги хозяйственной деятельности; конкуренции производителей товаров и услуг; свободном ценообразовании; отказе государства от прямого участия в хозяйственной деятельности рыночных субъектов; социальной защищенности граждан. [2, с. 62].

Система экономических регуляторов. Коммерческий расчет полностью не исключает регулирующего влияния на хозяйственную деятельность субъектов хозяйствования со стороны государства или высших относительно них управляющих систем. Такое регулирование осуществляется применением системы экономических регуляторов хозяйственной деятельности.

Применение экономических методов управления реализуется в рамках системы производственных отношений между людьми, которые входят в состав трудового коллектива. Эта система взаимоотношений достаточно сложна и включает в себя экономические, социальные, психологические и организационные отношения.

Список использованной литературы:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. — М.: Финансы и статистика, 2014. - 236 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоура Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2015. – 122 с.
3. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. — М.: Фирма Гардика, 2015. – 44 с.

© А.Ю. Денисова, 2017

УДК 338

Евсеева Ольга Герасимовна

студентка группы М - ЭТ - 16

ФЭИ, СВФУ им. М. К. Аммосова

г. Якутск, РФ

e - mail: olga_evseeva89@mail.ru

Евсеев Прокопий Владимирович

научный руководитель

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

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО РЫНКА ЗОЛОТА

Мировой рынок золота в широком плане охватывает всю систему циркуляции этого драгоценного металла в масштабах мира - производство, распределение, потребление. Иногда это понятие рассматривается и в более узком плане - в качестве рыночного механизма, обслуживающего куплю - продажу золота как товара на национальных и международном уровнях. При этом следует иметь в виду, что, когда речь идет об основных особенностях и параметрах рынков золота обычно подразумевается, во - первых, купля - продажа наличного металла в слитковой форме и, во - вторых, оптовые методы торговли этими слитками. Соответственно, особенности торговли так называемым "бумажным золотом" анализируются в рамках деятельности золотых бирж.

Особенностями рынка золота является то, что, во - первых, золото используется фактически всеми государствами в качестве страхового и резервного фонда. Учетные государственные запасы золота, сосредоточенные в Центральном банке и резервах МВФ,

составляют сегодня более 31500 т. Во - вторых, еще большие объемы золота имеются у населения (ювелирные украшения, монеты и др.). Часть этого золота – по крайней мере, в виде лома – также поступает на рынок. Основная доля в предложении золота приходится на его добычу. Но объемы добычи обладают значительной инерционностью, соответственно предложение добытого золота из года в год имеет относительно небольшую вариацию – значительно меньшую, чем предложение золотого лома, продажа золота банками и инвесторами.

Основные страны - потребители золота четко подразделяются на две группы. С одной стороны - это группа технически развитых стран. Они сравнительно широко используют золото в различных областях техники и промышленных отраслях, а также и для изготовления ювелирных изделий. Среди стран, лидирующих в использовании золота в технических целях: - Япония, США и Германия. Здесь золото выступает как индикатор развития высоких технологий в электронной и электротехнической, космической, приборостроительной промышленности и т.д.

Другой группой государств являются те страны, в которых львиная доля золота, а иногда и вся его масса потребляется на нужды только ювелирной промышленности. Среди них: в Европе - Италия, Португалия; в Юго - Восточной Азии - Китай, Индия и страны островной Азии (Индонезия, Малайзия); на Ближнем Востоке, Малой Азии и Северной Африки - Арабские Эмираты, Израиль, Кувейт, Египет.

На долю главного продуцента ювелирных изделий в Европе - Италии приходится 15,6 % золота, использованного в мировой ювелирной промышленности; на основного азиатского производителя золотых украшений - Индию приходится 15,2 % золота.

В России на технические нужды расходуется 15 - 17 т золота (55 - 60 % всего количества металла, потребленного в стране), а на изготовление ювелирных изделий – примерно 12 т (40 - 45 %). Доля России среди стран - потребителей золота составляет около 1,0 % . По этому показателю Россия находится в одном ряду с такими странами, как Испания, Мексика, Бразилия, Кувейт и др.

Основным потребителем наличного золота является ювелирная промышленность, спрос в которой в значительной степени определяется ценой золота: чем ниже цена, тем выше спрос. Но эта закономерность действует в периоды мирового экономического подъема, а в периоды спада спрос в ювелирной промышленности уменьшается и при относительно низких ценах.

Сложилась следующая любопытная ситуация. Золотодобытчики, поставляя основные объемы золота на мировой рынок, обладают сравнительно малыми возможностями влиять на цену товара чисто экономическими методами - изменением объемов предложения при изменениях цен. Им остается два пути. Первый из них - воздействовать на политику международных банков с целью снижения и упорядочения последними объемов регулярных продаж золота. Второй - приспосабливаться к большим колебаниям цен, уметь так снижать удельные издержки в периоды падения цен, чтобы и в этих условиях обеспечить рентабельность производства.

Список использованной литературы:

1. <http://www.ereport.ru/articles/commod/gold.htm>

2. Финансовые рынки и финансово - кредитные институты: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.

© О.Г. Евсеева, 2017

УДК 33

Егиазарян Камилла Артуровна

Студентка

Самарского государственного экономического университета,

г. Самара, РФ

ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ АУТСОРСИНГА В ПРОИЗВОДСТВЕ

В последнее время термин «аутсорсинг» широко известен среди производителей, крупных бизнесменов и недавно прибывших на рынок предпринимателей. Но далеко не все понимают истинное значение и назначение такого процесса, как «аутсорсинг». Если уходить в корни происхождения этого термина, то мы упираемся в слияние двух английских слов out «внешний» и source «источник». Аутсорсинг (англ. outsourcing) – это стратегическое решение, состоящие в передаче некоторых обязанностей и функций предприятия другим профессиональным и более компетентным в том или ином вопросе компаниям - экспертам. И всё же стоит отличать разовую поддержку и аутсорсинг. Разовая поддержка имеет эпизодический характер, а с компанией - аутсорсером заключается договор на оказание аутсорсинговых услуг на определенный интервал времени. Главный принцип аутсорсинга - "оставляю за своей компанией только то, что делаю лучше других, отдаю внешнему подрядчику то, что он делает лучше других".

Почему же компании решаются прибегнуть к передаче своих функций другим, более опытным организациям? На то есть ряд весомых причин. Во - первых, наличие конкурентной среды – один из главных критериев передачи бизнес - процессов. Если, например, компания является монополистом, то ей достаточно сложно быть клиентоориентированным, и она заботится об обеспечении конкурентной цены на свои товары и услуги.

Самым главным результатом аутсорсинга является сокращение затрат, а следовательно активизация эффективности бизнес - процесса. Таким образом, появляется возможность активироваться в новых направлениях или обратить внимание на более слабые отрасли самого предприятия.

Нежелание тратить своё драгоценное время на вопросы, в решении которых могут помочь профессионалы, – ещё одна причина перехода компании на систему аутсорсинга.

В России чаще всего передают на аутсорсинг такие ответвления, как введение бухгалтерского учета, оказание клининговых услуг, организация питания сотрудников компании, переводы каких - либо важных документов и договоров, техническое обеспечение и непосредственно сам ремонт оборудования, реклама и пиар - услуги, охрана офиса и безопасность, ИТ - услуги и т.п. Большое распространение получил аутсорсинг

услуг по таможенному оформлению. Компании, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, вынуждены решать различные вопросы, связанные с проведением таможенных операций, при помощи собственных специалистов либо посредством обращения в сторонние организации [1, С. 170 - 172].

Как и у любого процесса, «аутсорсинг» обладает рядом достоинств и недостатков. Начиная с достоинств, можно выделить, в первую очередь, самые явные – это несомненное повышение качества, снижение себестоимости функций, которые были переданы на аутсорсинг, также снижение рисков за счет коллективных инвестиций, снижается зависимость от причин, которые могли бы приостановить бизнес - процесс (например, болезнь сотрудника, какой - либо конфликт в коллективе и т.д.), повышение производительности и эффективности труда за счёт сосредоточения на главных и актуальных направлениях в бизнесе, также возможный доступ к новым технологиям, наблюдение за алгоритмом решения проблем компаниями - экспертами и возможное использование этого опыта в будущем.

Но у каждой медали есть вторая сторона, и в данном контексте это недостатки «аутсорсинга». Одним из главных недостатков можно считать потерю контроля над определенным количеством переданных на аутсорсинг бизнес - функций компании. Качество предоставляемых услуг компанией - аутсорсером может быть ниже уровня компании заказчика, что непременно повлечет за собой снижение эффективности бизнес - процессов. Возможна также утечка важной конфиденциальной информации при тесном сотрудничестве с нанятой аутсорсерской организацией. Появление определенной зависимости от компании - партнера тоже должным образом может негативно сработать на работе предприятия в целом, особенно если этой компании - эксперту переданы важные бизнес - функции или важная для производства информация. Если судить со стороны сотрудников, то можно также столкнуться с недовольством и элементарным сопротивлением, ибо переход на аутсорсинг означает ограничение возможностей для обучения и повышения квалификации своих собственных специалистов. Нельзя отрицать и появления за спиной заговоров между конкурентами и нанятой компанией - аутсорсером. Мир бизнеса достаточно жесток, нужно быть ко всему готовым. Существует также риск больших денежных потерь при погоне за краткосрочной прибылью, что может очень помешать дальнейшему стратегическому развитию компании.

Действительно, аутсорсинг достаточно неоднозначная система, имеющая как ряд несомненных преимуществ, так и рисков. Цели каждой из сторон, часто, разные, и факторы, определяющие коммерческую выгоду партнерства, рассматриваются с разных точек зрения [2, С. 127 - 131]. Каждой компании, которая имеет в своих дальнейших планах переход на аутсорсинг, должна сама лично оценить недостатки и преимущества данного процесса непосредственно на примере внутри своего производства. Перечисленный выше перечень рисков и недостатков является не окончательным, ибо в ходе работы с компанией - аутсорсером могут возникать какие - либо новые, ранее не появляющиеся проблемы. Необходимо трезво и рационально оценить свои силы и возможности и только тогда принимать решение, производить переход на аутсорсинг или пробовать развиваться своими силами без посторонней помощи.

Список использованной литературы

1. Федоренко Р.В. Оценка перспектив развития аутсорсинга в таможенной сфере // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 4. С. 170 - 172.

2. Федоренко Р.В. Риски логистического аутсорсинга // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 4 (36). С. 127 - 131.

© К.А. Егиазарян, 2017

УДК 338

А.О. Жидикова

магистрант, ИУЭС ЮФУ,

г. Таганрог, РФ

E - mail: zhidikova.alla@mail.ru

В.Г. Орлова

канд. экон. наук, доцент кафедры Менеджмента и ИТ ЮФУ

г. Таганрог, РФ

E - mail: vlada2266@gmail.com

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ СЕКТОРОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В Российской Федерации выделяют три уровня стратегического планирования: федеральный, региональный и муниципальный уровни. Исследования современного опыта развития предприятий промышленного сектора муниципального образования позволило выявить следующие тенденции:

1. Стратегия развития промышленного сектора муниципального образования не разрабатывается в виде отдельного документа, а является малой частью социально - экономической стратегии.

2. Разрабатываются комплексные социально - экономические стратегии, учитывающие многочисленные параметры развития города.

На настоящий момент, в системе управления наблюдается ряд недостатков, оказывающих негативное влияние на целостность системы управления, в частности в ней отсутствует единая система стратегического планирования.

При разработке и реализации стратегии развития промышленного сектора муниципального образования необходимо учитывать, что промышленный сектор – это сложная территориально - отраслевая структура, поэтому при его исследовании необходимо учитывать его междисциплинарность. В этой связи, данное исследование базируется на основе системной экономической теории (СЭТ), разработанной Г.Б. Клейнером, которая позволяет анализировать сложные многомерные системы. Системная экономическая теория предлагает универсальную классификацию, в зависимости от особенностей пространственно - временной локализации среди экономических систем можно выделить четыре базовые группы:

1. Объектный срез характеризуется как «организационный» (предприятия, организации, регионы, отрасли).

2. Средовой – как «инфраструктурный» (инвестиционный климат, среда, интернет).

3. Проектный – как «событийный» (строительство здания, разработка нового изделия, реорганизация предприятия).

4. Процессный – как «распространительный» (инфляция, распространение инноваций, реализация продукции - большинство процессов предполагают перемещение в пространстве тех или иных благ).

Однозначно идентифицировать систему как имеющую данный системный тип порой непросто. На мезоуровне практически любая система содержит подсистемы всех четырех типов. Методология, предложенная Г.Б. Клейнером универсальна, все блоки между собой взаимосвязаны, что позволяет видеть всю ситуацию в целом.

Комплексно развивать и активизировать промышленный сектор города можно только с помощью формирования стратегий. В г. Таганроге существует стратегия социально - экономического развития, в которую включены некоторые аспекты развития промышленного производства. А целостной и комплексной стратегии развития промышленности города не существует. Необходимо учесть, что на территории города находятся предприятия различных отраслей, поэтому необходима общая промышленная стратегия города, учитывающая сложившиеся ключевые проблемы в проектном и процессном секторах.

Для формирования стратегии необходимо проанализировать промышленный сектор города на базе СЭТ, что позволит выявить проблемы в его развитии.

Промышленный сектор города Таганрога – система, которую можно рассматривать как подсистему хозяйственной практики, включающую объектный, проектный, процессный и средовой секторы.

Промышленный сектор МО в узком смысле представляет собой объектный срез экономики, состоящий из комплекса организаций и промышленных предприятий, расположенных в рамках МО.

Средовой срез промышленного сектора входят: инвестиционная (финансовая), кадровая, инновационная, законодательная и институциональная составляющие и непосредственно сами предприятия.

Проектный срез составляют разнообразные инвестиционные и инновационные проекты промышленных предприятий.

Процессный срез представлен цепочкой производственно - логистических процессов.

Таким образом, при разработке стратегии промышленного развития города Таганрога, необходимо концентрироваться на тех срезах, где наблюдаются наибольшие отклонения в его развитии. Развитие промышленного сектора даст импульс развития экономического потенциала города, формирования адекватно промышленной политики.

Список использованной литературы:

1. Клейнер Г.Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории (Часть 2) Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 117—138.

© А.О. Жидикова, В.Г. Орлова, 2017

Жукова Е.В.

студентка 3 курса факультета Финансы и кредит

Бочарова О.Ф.

доцент, к.э.н.

факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОФЕССИЯ НЕЗАВИСИМЫЙ ОЦЕНЩИК

Рассматривая данную тему хотелось бы определить кто же такой оценщик? Оценщик – это специалист, который разбирается в вопросах, сколько может стоить тот или иной товар в зависимости от тенденций на рынке и от степени изношенности. Зачастую люди с такой профессией специализируются на какой – то одной группе имущества – к примеру, недвижимостью или украшениями из драгоценных металлов.

Многим непросвещенным со стороны кажется, что оценочная деятельность – лакомый кусочек в океане безбедного существования. Такое мнение сложилось благодаря слагаемым мифам и легендам, об оценщиках.

На сайте в сочинение о профессии говорится: «Если обратиться к истории профессии оценщика можно считать, что первыми оценщиками были античные писари и казначеи. Эти люди чаще всего занимались составлением списков и стоимости захваченного армией трофейного имущества или же взятого вместо денег добра в качестве налогов, дани. Такие люди состояли на службе многих правителей на Ближнем Востоке и в Северной Африке, где первые величественные цивилизации зародились ещё 5000 лет до н. э. Если товары, произведённые внутри страны, мог оценить даже обычный торговец, то на импортируемое добро, привезённое из – за моря на кораблях, мог составить стоимость только специалист, сравнивая его по качеству с чем – то хотя бы похожим из отечественных изделий. Позже упоминаются церковные оценщики, которые по совместительству были ещё писарями и нотариусами. Они занимались оценкой урона, нанесённого войной, имущества, сданного церкви в качестве налога, и многими другими вопросами. Квалификационные требования для нынешних работников данной профессии были сформированы в 1996 году» [3].

По мнению Т.Г. Касьяненко, К.А. Бакалова и Д.П. Сергеева: «Лицензирование является наиболее распространенной формой государственного регулирования профессиональной деятельности. Оно касается представителей массовых профессий, занятых обслуживанием населения (врачи, адвокаты, нотариусы, архитекторы, брокеры по недвижимости и т.д.). Все требования, связанные с получением лицензии, в основном разрабатываются и контролируются профессиональными организациями оценщиков. Это обычно происходит на том уровне развития ОД, когда, получив развитие в условиях свободной конкуренции и имея в своей основе развитую и доступную систему образования, профессия становится массовой» [1].

Т.Г. Касьяненко, К.А. Бакалова и Д.П. Сергеева отмечают, что: «В нашей стране профессия также нуждается в авторитетных саморегулируемых организациях, способных помогать своим членам, поддерживать их, осуществлять контроль за их деятельностью и,

что немаловажно, обеспечивать возможность участия в нормотворческой деятельности» [1].

Как отмечают Т.Г. Касьяненко, К.А. Бакалова и Д.П. Сергеева: «В СРО оценщиков в рамках саморегулирования оценочной деятельности действуют квалификационные требования к своим членам, и вводится соответствующая система профессиональных званий. В Великобритании это член (действительный или ассоциированный) королевского института чартерных сюрвейеров, в США - член Института оценки или аккредитованный сертифицированный оценщик Американского общества оценщиков. В странах Европы в настоящее время действует еще и система сертификации качества услуг, по оценке недвижимости. Что касается повышения квалификации оценщиков, то в России оно проводится не реже 1 раза в 3 года, начиная с даты выдачи диплома, подтверждающего квалификацию в области оценочной деятельности. Эту форму обучения реализуют образовательные учреждения, которые прошли согласование программ высшего профессионального образования, дополнительного профессионального образования» [1].

Профессия оценщика важна в современной жизни. Без людей, умеющих профессионально устанавливать стоимость имущества, происходило бы много переплат и недоплат. Выходит, и человеческий труд от того неадекватно оценивался, так как товар похуже вполне мог быть продан за более высокую цену, чем качественное изделие. Оценщики хранят информацию о количестве подобного имущества, продающегося на данный момент, что облегчает работу статистов.

Безусловно, как и в любой другой профессии, профессия оценщика может подвергаться безработице. Так, одним из важных социальных последствий безработицы является потеря основного, постоянного заработка. В связи с этим, происходит снижение жизненных стандартов безработного, постепенно утрачивается возможность финансового обеспечения семьи. Такое изменение уровня обеспеченности может повлиять на внутрисемейные отношения. Наряду с проблемами отношений в семье, уменьшением ее доходов, увеличивается степень социального расслоения в обществе в целом. Безработица – источник дестабилизации в обществе. Данное явление усиливает социальную напряженность в обществе и может привести к социальному взрыву. Первый критерий проводит различия между занятостью и безработицей. Цель этого критерия - сделать взаимоисключающими занятость и безработицу. Другими словами, индивид считается безработным, только если признано, что он незанят. При условии превышения естественного уровня безработицы, происходит и сокращение производства, то есть уменьшение объема производимой продукции и услуг. Такая ситуация является следствием снижения.

По мнению Ирины Косоруковой, директором Центра профессиональной переподготовки, заведующей кафедрой «Оценочная деятельность, фондовый рынок и налогообложение» МФПУ «Синергия»: «Основная проблема для большинства оценщиков, которые работают давно и качественно, - это демпинг. Благодаря демпингу множатся некачественные работы оценщиков, в отрасли процветает коррупция. Это приводит к тому, что из профессии уходят специалисты высокого уровня, поскольку они не получают заказов по тем ценам, которых действительно заслуживает качественная работа. Решение этой проблемы, по её мнению, является одной из самых актуальных. Не последнюю роль играет в этой ситуации законодательство по вопросам отбора в государственных конкурсах и торгах. Должны быть введены какие-то разумные ограничения по ценам, ниже которых нельзя «упасть» в силу того, что за минимальные деньги и сроки невозможно сделать качественную работу. А ведь были прецеденты, когда заказы отдавались компаниям,

которые указывали минусовые отметки в торгах. То есть не государство платило оценщику, а оценщик платил за то, что ему дали заказ» [2].

Говоря о профессии оценщика, можно выделить, что на сегодняшний день существует множество агентств, оказывающих такой вид услуг. Оценщики работают в банках, ломбардах, в агентствах по недвижимости, а также в государственных организациях. Главное, чтобы такой человек дружил с математикой, был честным, разбирался в экономике и законах торговли. Ориентируясь на рынке, оценщик располагает достаточным объёмом знаний, чтобы организовать собственную фирму в той области, в которой он работает. Безработица в этой сфере имеет ряд последствий, как положительных, так и отрицательных, о которых говорится выше.

Риск в данной профессии естественное явление. Если разобраться, то невозможно в точности оценить выставленный на продажу товар. Дело в том, что стоимость зависит от слишком многих факторов: количества аналогичного имущества в продаже, особенностей именно этого предмета или объекта, места расположения (если это недвижимость), изношенности и т. п. Потому всегда есть опасность ошибиться. Хотя такая работа по своему интересна, и если её честно выполнять, то погрешность в цене будет не так и высока.

Эксперты считают, что профессия оценщика входит в десятку наиболее престижных и высокооплачиваемых специальностей, причем перспективной и прибыльной она останется еще как минимум ближайшие 15 лет.

Список использованной литературы:

1. Касьяненко Т.Г., Бакалова К.А., Сергеева Д.П. Сравнительное исследование уровня развития оценочной деятельности в России и за рубежом // Российское предпринимательство. — 2016. — Том 17. — № 5. — с. 645–660.

2. Оценка и оценщики: о проблемах отрасли и развитии профессии // <http://www.estimatica.info/assessment/miscellanea/14-otsenka-i-otsenshiki-o-problemah-otrasli-i-razviti-professii> (дата обращения 10.05.2017 г.)

3. Профессия оценщик // <http://www.kto-kem.ru/professiya/ocenshik> (дата обращения 15.05.2017 г.)

© Е.В. Жукова, О.Ф. Бочарова, 2017

УДК 311.215

Г.С. Журавлева

Студентка 2 курса КубГАУ, г. Краснодар
г. Краснодар, РФ, E-mail: the.nezvestno@gmail.com

Н.Х. Ворокова

канд. пед. наук КубГАУ, г. Краснодар РФ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОРРЕЛЯЦИОННО - РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ К КОЛИЧЕСТВУ СОПОСТАВИМЫХ ОБЪЕКТОВ ПРИ ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СРАВНИТЕЛЬНЫМ ПОДХОДОМ

Для задачи оценки рыночной стоимости в настоящей статье нами применен метод классической линейной регрессии, основанной на методе наименьших квадратов (МНК).

Пусть имеется выборка из N известных значений цен объектов - аналогов y_1, y_2, \dots, y_N . И пусть нами выделено k характеристик объекта недвижимости, влияющих на результирующее значение стоимости. Обозначим численные значения этих характеристик как $x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{ik}, i=1, \dots, N$ для объектов - аналогов и $x_{01}, x_{02}, \dots, x_{0k}$ - для объекта оценки. В собственно линейной модели регрессионная связь ищется в виде:

$$\tilde{y}_i = a_0 + a_1 x_{i1} + a_2 x_{i2} + \dots + a_k x_{ik}, i=1, \dots, N \quad (1)$$

К этому же виду могут быть приведены степенная

$$\tilde{y}_i = a_0 a_1^{a_1} x_{i2}^{a_2} \dots x_{ik}^{a_k}, i=1, \dots, N \quad (2)$$

и показательная

$$\tilde{y}_i = a_0 a_1^{x_{i1}} a_2^{x_{i2}} \dots a_k^{x_{ik}}, i=1, \dots, N \quad (3)$$

зависимости. После логарифмирования правых и левых частей получим:

$$\ln \tilde{y}_i = \ln a_0 + a_1 \ln x_{i1} + a_2 \ln x_{i2} + \dots + a_k \ln x_{ik}, i=1, \dots, N \quad (4)$$

$$\ln \tilde{y}_i = \ln a_0 + x_{i1} \ln a_1 + x_{i2} \ln a_2 + \dots + x_{ik} \ln a_k, i=1, \dots, N \quad (5)$$

После замены переменных $\tilde{y}'_i = \ln \tilde{y}_i, x'_{ij} = \ln x_{ij}$ для $i=1, \dots, N$ и $j=1, \dots, k, a'_0 = \ln a_0$ в первом случае и $\tilde{y}'_i = \ln \tilde{y}_i, a'_i = \ln a_i$ для $i=1, \dots, N, a'_0 = \ln a_0$ - во втором, зависимости (2) и (3) примут вид (1).

Значение \tilde{y}_i , вычисленные с помощью регрессионной зависимости (1) для i - того аналога, могут отличаться от значения стоимости y_i , известного на рынке: $y_i = \tilde{y}_i + \varepsilon_i$. МНК ищет коэффициенты системы уравнений (1), исходя из условия минимизации суммы

квадратов отклонений: $\sum_{i=1}^n \varepsilon_i^2 \rightarrow \min_a$.

В результате коэффициенты могут быть найдены из уравнения $A=(X^T X) - 1 X^T Y$, где:

$$A = \begin{pmatrix} a_0 \\ a_1 \\ a_2 \\ \vdots \\ a_k \end{pmatrix}, X^T X = \begin{pmatrix} n & \sum_{i=1}^n x_{i1} & \sum_{i=1}^n x_{i2} & \dots & \sum_{i=1}^n x_{ik} \\ \sum_{i=1}^n x_{i1} & \sum_{i=1}^n x_{i1}^2 & \sum_{i=1}^n x_{i1} x_{i2} & \dots & \sum_{i=1}^n x_{i1} x_{ik} \\ \sum_{i=1}^n x_{i2} & \sum_{i=1}^n x_{i1} x_{i2} & \sum_{i=1}^n x_{i2}^2 & \dots & \sum_{i=1}^n x_{i2} x_{ik} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \sum_{i=1}^n x_{ik} & \sum_{i=1}^n x_{i1} x_{ik} & \sum_{i=1}^n x_{i2} x_{ik} & \dots & \sum_{i=1}^n x_{ik}^2 \end{pmatrix}, X^T Y = \begin{pmatrix} \sum_{i=1}^n y_i \\ \sum_{i=1}^n y_i x_{i1} \\ \sum_{i=1}^n y_i x_{i2} \\ \vdots \\ \sum_{i=1}^n y_i x_{ik} \end{pmatrix} \quad (6)$$

Получив коэффициенты регрессионной зависимости, можно вычислить значение стоимости \tilde{y}_0 для объекта оценки, подставив в (1) значения $x_{01}, x_{02}, \dots, x_{0k}$ его характеристик. Нельзя, однако, ограничиться этой точечной оценкой. Необходимо оценить точность и надежность полученного результата. Для этих целей может быть использован ряд статистических критериев. Приведенные ниже статистические оценки получены и справедливы в предположении нормальности распределения случайной величины y , а также независимости и нормальности распределения погрешностей ε_i .

1) Стандартное отклонение (СКО) результата \hat{s} (или остаточное СКО):

$$\hat{s} = \sqrt{\frac{Q_{ocm}}{n-k-1}}, \quad (7)$$

где:

$$Q_{ocm} = \sum_{i=1}^n \varepsilon_i^2 = \sum_{i=1}^n (y_i - \tilde{y}_i)^2$$

используется для построения доверительного интервала полученного результата.

Вместо \hat{s} часто говорят о несмещенной оценке остаточной дисперсии \hat{s}^2 , $\hat{s} = \sqrt{\hat{s}^2}$.

Рыночная стоимость оцениваемого объекта со статистической надежностью γ

попадет в доверительный интервал $[\bar{y}_0 \pm t_{\alpha} \hat{s} \sqrt{X_0^T (X^T X)^{-1} X_0}]$,

где X_0 – столбец:

t_{α} – значение t - распределения Стьюдента для уровня значимости $\alpha=1 - \gamma$ и числа степеней свободы ($N_0 - k - 1$),

$$X_0 = \begin{pmatrix} 1 \\ x_{01} \\ \vdots \\ x_{0k} \end{pmatrix}$$

2) Коэффициент определенности $R^2 = \frac{Q_R}{Q_R + Q_{ocm}}$ (8)

позволяет судить о том, какой процент дисперсии известных рыночных данных объясняется с помощью регрессионной зависимости.

Коэффициент определенности наряду с остаточным СКО служит показателем качества регрессионной модели. Из двух регрессионных моделей предпочтение отдают той, которая характеризуется меньшим остаточным СКО или большим коэффициентом определенности. Как видно, величина (8) обратно пропорциональна (7), поэтому применение этих двух критериев равнозначно.

3) Проверка значимости уравнения регрессии с помощью F - критерия Фишера основана

на вычислении статистики $F = \frac{(n-k-1)Q_R}{kQ_{ocm}}$, где $Q_R = \sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2$

Остаточная сумма квадратов Q_{ocm} представляет собой показатель ошибки предсказания с помощью регрессии известных рыночных значений стоимости. Ее сравнение с регрессионной суммой квадратов Q_R показывает, во сколько раз регрессионная зависимость предсказывает результат лучше, чем среднее \bar{y} . Значение коэффициента Фишера (8) сравнивают с критическим значением $F_{кр}$, представляющее собой значение F - распределения (распределение Фишера - Снедекора) со степенями свободы ($N_0 - k - 1$), k и уровнем значимости $\alpha=1 - \gamma$. Если неравенство $F > F_{кр}$ выполнено, то регрессионная зависимость (1) статистически значимо (с надежностью γ) описывает известные рыночные данные.

Если регрессионная зависимость незначима, то принимается гипотеза о равенстве нулю всех коэффициентов регрессионной связи в генеральной совокупности. В таком случае применение методов регрессионного анализа применительно к выбранным влияющим факторам не имеет смысла, и следует либо анализировать иные влияющие факторы, либо прибегнуть к оценкам с помощью среднего.

При этом необходимо помнить, что задачи индивидуальной оценки недвижимости имеют ряд особенностей, требующих дополнительного внимания и обработки рыночных данных.

В первую очередь это связано к количеству объектов аналогов, используемых при расчете сравнительным подходом.

Рынок недвижимости является замкнутым в рамках того или иного территориального образования и, как следствие, в фиксированный промежуток времени на нем имеется информация о весьма ограниченном количестве сделок с близкими аналогами оцениваемого объекта, в особенности для коммерческой и специализированной недвижимости. Поэтому на практике в большинстве случаев стандартные требования к объему рыночных данных (превышение в 5–7 раз количества используемых моделью независимых факторных переменных) оказываются невыполнимыми. Применительно к наиболее распространенным значениям числа основных влияющих факторов – 4–7, позволяющих строить адекватные модели для отдельных сегментов рынка недвижимости, необходимый объем выборки однородных рыночных данных должен составлять порядка 25–50 сделок или предложений к ним. Опыт показывает, что это слишком жесткое требование для пассивных рынков российских поселений, за исключением, может быть, таких городов как Москва, Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород и некоторые другие.

Данные требования ориентированы на классическую постановку задач статистического моделирования, характерную для массовой оценки, когда главной целью исследования является выявление отдельного влияния каждого из факторов на исследуемую величину (результатирующий признак). Применительно к задачам индивидуальной оценки объектов недвижимости, такой подход можно считать избыточным. Действительно, основной целью индивидуальной оценки является количественное определение суммарного результирующего влияния основных ценообразующих факторов на значение стоимости объекта недвижимости.

Таблица сравнения требуемых объемов выборки рыночных данных:

Таблица 1

Качест во модели (R ²)	Количество ценообразующих факторов (k)					Формула расчета
	3	4	5	6	7	
70 %	10	12	14	16	18	$N_0=2(k+2)$
80 %	8	10	12	14	16	$N_0=2(k+1)$
90 %	8	9	10	11	12	$N_0=k+5$
	21	28	35	42	49	$N_0=7k$

Опыт практического моделирования при решении задач индивидуальной оценки показывает, что существующее состояние рынка позволяет формировать выборки из объектов - аналогов, обеспечивающие получение значений коэффициента детерминации не ниже 0,8. Это означает, что для наиболее часто применяемых моделей с числом факторов 4–5 статистическая значимость уравнения обеспечивается уже при объеме выборки, содержащем 10–12 аналогов соответственно. Так же отметим, что с повышением однородности выборки (близости аналогов к объекту оценки) растет и адекватность применения линейной модели регрессии.

Другой важной особенностью является необходимость учета в регрессионной модели факторов разной, в том числе и неколичественной, природы. Значения числовых характеристик могут быть как непрерывными, так и дискретными. Неколичественные признаки также могут быть различны: порядковые (качественные) – выраженные в баллах, рангах и характеризующие степень проявления того или иного качества, и номинальные, значения которых не связаны никаким естественным упорядочением, например, описывающие различные классы объектов.

В задачах индивидуальной оценки чаще приходится сталкиваться с порядковыми признаками, поскольку:

1. при формировании исходной выборки рыночных данных стараются отобрать сопоставимые объекты недвижимости, принадлежащие, как правило, одному классу;
2. обычно мы в состоянии высказать экономическую гипотезу о характере влияния значений признака на оцениваемую величину, хотя и не может дать четкого количественного выражения этого влияния.

Основными источниками информации, использованными в статье, стали данные с интернет сайта www.roszem.ru, цены объявлений представлены в долларах США по которым произведен пересчет в рубли по курсу установленному ЦБ РФ на 01.01.2013 г. 1 рубль = 30,3727 USD (http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&date_req1=30.12.2012&r1=1&date_req2=10.01.2013&C_month=01&C_year=2013&rt=1&x=52&y=5&mode=1)

Таблица 2

№ п/п	Наименование	Цена, дол. США	Цена, руб.
1	Продам земельный участок 3140.0 соток в Коледино д., Подольском районе, Московской области	20 410 000	619906807
2	Продам земельный участок 660.0 соток в Андреевское д., Истринском районе, Московской области	2 677 234	81314825
3	Продам земельный участок 23.62 гектара в Воронино д., Истринском районе, Московской области	31 887 000	968494285
4	Продам земельный участок 12.72 гектара в Красный Поселок д., Истринском районе, Московской области	17 266 500	524430225
5	Продам земельный участок 35.41 гектара в Красный Поселок д., Истринском районе, Московской области	47 803 500	1451921364
6	Продам земельный участок 8.53 гектара в Бузланово д., Красногорском районе, Московской области	20 041 391	608711156

№ п/п	Наименование	Цена, дол. США	Цена, руб.
7	Продам земельный участок 3490.0 соток в Жедочи д., Наро - Фоминском районе, Московской области	26 175 000	795005423
8	Продам земельный участок 7010.0 соток в Жедочи д., Наро - Фоминском районе, Московской области	52 575 000	1596844703
9	Продам земельный участок 4230.0 соток в Пятовском д., Наро - Фоминском районе, Московской области	31 725 000	963573908
10	Продам земельный участок 6075.0 соток в Уварово д., Наро - Фоминском районе, Московской области	45 562 500	1383856144
11	Продам земельный участок 41.21 гектара в Санино д., Наро - Фоминском районе, Московской области	45 126 727	1370620541
12	Продам земельный участок 18.5 гектара в Сабурово д., Красногорском районе, Московской области	22 015 000	668654991
13	Продам земельный участок 50.0 гектар в Пирогово д., Мытищинском районе, Московской области	77 000 000	2338697900
14	Продам земельный участок 12.0 гектар в Лесные Поляны п., Пушкинском районе, Московской области	8 000 000	242981600
15	Продам земельный участок 24.0 сотки в Сивково д., Одинцовском районе, Московской области	193 206	5868188
16	Продам земельный участок 60.0 соток в Игнатьево д., Одинцовском районе, Московской области	474 000	14396660
17	Продам земельный участок 600.0 соток в Трубачеевка п., Одинцовском районе, Московской области	12 000 000	364472400
18	Продам земельный участок 1.89 гектара в Барвиха д., Одинцовском районе, Московской области	9 450 000	287022015
19	Продам земельный участок 78.0 соток в Черкизово п., Пушкинском районе, Московской области	1 010 516	30692099

Значения ценообразующих факторов для объектов - аналогов, используемых в модели представлены в таблице 3

Таблица 2

№ п / п	Площадь, м2	Цена, руб.	Удельная цена, руб. / м2 с учетом корректировки на торг	Расстояние от МКАД, км.	Направление
1	314000	567 214 728	1806	20	Симферопольское шоссе (М2, "Крым")
2	66000	74 403 065	1127	40	Новорижское шоссе (М9, "Балтия")
3	236200	886 172 271	3752	23	Новорижское шоссе (М9, "Балтия")
4	127200	479 853 655	3772	23	Новорижское шоссе (М9, "Балтия")
5	354100	1 328 508 048	3752	23	Новорижское шоссе (М9, "Балтия")
6	85300	556 970 708	6530	11	Новорижское шоссе (М9, "Балтия")
7	349000	727 429 962	2084	35	Киевское шоссе (М3, "Украина")
8	701000	1 461 112 903	2084	35	Киевское шоссе (М3, "Украина")
9	423000	881 670 125	2084	28	Киевское шоссе (М3, "Украина")
10	607500	1 266 228 372	2084	28	Калужское шоссе (А101)
11	412100	1 254 117 795	3043	18	Боровское шоссе
12	185000	611 819 316	3307	12	Пятницкое шоссе (Р111)
13	500000	2 139 908 579	4280	12	Осташковское шоссе
14	120000	222 328 164	1853	8	Ярославское шоссе (М8, "Холмогоры")
15	2400	5 369 392	2237	32	Минское шоссе (М1, "Беларусь")
16	6000	13 172 944	2195	42	Новорижское шоссе (М9, "Балтия")
17	60000	333 492 246	5558	15	Минское шоссе (М1, "Беларусь")
18	18900	262 625 144	13896	5	Рублево - Успенское шоссе (А105)
19	7800	28 083 271	3600	9	Ярославское шоссе (М8, "Холмогоры")

Расчет откорректированных цен предложений с учетом значения корректировок на уторгование для объектов недвижимости 8,5 % и Корректировки на цену предложения.

Таблица 4

№п / п	Наименование	Цена предложения, руб. / м2	Скидка на торг, %	Цена предложения (откорректированная), руб. / м2
1	Аналог 1	1974	8,5	1806
2	Аналог 2	1232	8,5	1127
3	Аналог 3	4100	8,5	3752
4	Аналог 4	4123	8,5	3772
5	Аналог 5	4100	8,5	3752
6	Аналог 6	7136	8,5	6530
7	Аналог 7	2278	8,5	2084
8	Аналог 8	2278	8,5	2084
9	Аналог 9	2278	8,5	2084
10	Аналог 10	2278	8,5	2084
11	Аналог 11	3326	8,5	3043
12	Аналог 12	3614	8,5	3307
13	Аналог 13	4677	8,5	4280
14	Аналог 14	2025	8,5	1853
15	Аналог 15	2445	8,5	2237
16	Аналог 16	2399	8,5	2195
17	Аналог 17	6075	8,5	5558
18	Аналог 18	15186	8,5	13896
19	Аналог 19	3935	8,5	3600

Для использования выбранных параметров в регрессионной модели присвою значениям неколичественных признаков «направление» числовые метки, пользуясь процедурой равномерной оцифровки и высказанным гипотезам о влиянии признаков.

Используя данные о средней стоимости 1 сотки земельных участков из анализа рынка по направлениям (Удаленность от МКАД до 30 км). Каждая из этих величин разделена на среднюю стоимость 1 сотки Рублево - Успенское шоссе, так в исходной таблице не было средней стоимости для Пятницкого шоссе, было принято среднее значение Ленинградского и Волоколамского шоссе.

Результат присвоения числовых меток признакам представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Числовые метки при равномерной оцифровке.

Направление	Удаленность от МКАД до 30 км	Числовые метки
Рублево - Успенское ш.	1 301 346	1,00
Ильинское ш.	918 313	0,71
Алтуфьевское ш.	834 397	0,64

Направление	Удаленность от МКАД до 30 км	Числовые метки
Осташковское ш.	599 432	0,46
Боровское ш.	595 544	0,46
Калужское ш.	547 009	0,42
Киевское ш.	493 484	0,38
Можайское ш.	629 176	0,48
Новорижское ш.	719 410	0,55
Волоколамское ш.	459 562	0,35
Минское ш.	566 417	0,44
Варшавское ш.	397 062	0,31
Ярославское ш.	423 760	0,33
Щелковское ш.	314 993	0,24
Ленинградское ш.	359 640	0,28
Егорьевское ш.	296 881	0,23
Дмитровское ш.	378 983	0,29
Новорязанское ш.	326 560	0,25
Горьковское ш.	315 900	0,24
Симферопольское ш.	318 298	0,24
Пятницкое ш.		0,32

Исходные данные после оцифровки неколичественных влияющих признаков представлены в таблице 6.

Таблица 6

№ п / п	Наименование	Удельная цена предложения скорректированной на торг, руб. / м2)	Площадь, м2	Расстояние от МКАД, км.	Направление
			X1	X2	X3
1	Аналог 1	1806	314000	20	0,24
2	Аналог 2	1127	66000	40	0,55
3	Аналог 3	3752	236200	23	0,55
4	Аналог 4	3772	127200	23	0,55
5	Аналог 5	3752	354100	23	0,55
6	Аналог 6	6530	85300	11	0,55
7	Аналог 7	2084	349000	35	0,38
8	Аналог 8	2084	701000	35	0,38
9	Аналог 9	2084	423000	28	0,38
10	Аналог 10	2084	607500	28	0,42
11	Аналог 11	3043	412100	18	0,46

№ п / п	Наименование	Удельная цена предложения скорректированной на торговую, руб. / м2)	Площадь, м2	Расстояние от МКАД, км.	Направление
			X1	X2	X3
12	Аналог 12	3307	185000	12	0,32
13	Аналог 13	4280	500000	12	0,46
14	Аналог 14	1853	120000	8	0,33
15	Аналог 15	2237	2400	32	0,44
16	Аналог 16	2195	6000	42	0,55
17	Аналог 17	5558	60000	15	0,44
18	Аналог 18	13896	18900	5	1
19	Аналог 19	3600	7800	9	0,33

Уравнение множественной регрессии по проведенному обследованию имеет следующий вид:

$$y = 241,9771 - 125,092 * x_1 + 13160,19 * x_2$$

Коэффициент детерминации $R^2 = 0,89$, что говорит о достаточно высоком качестве модели;

Скорректированный коэффициент детерминации $R_{\text{скап}}^2 = 0,88$, за счет поправки величина коэффициента детерминации существенно не уменьшилась, что подтверждает сделанный ранее вывод о хорошем качестве модели;

Уровень значимости F - критерия составляет $1,98E - 08$, так как данное значение существенно меньше $0,01$, то полученная модель является высоко значимой.

По этим данным построена регрессионная модель вида (1) и получена оценочная величина стоимости 1 кв. м. объекта оценки в руб.:

$$y = 241,9771 - 125,092 * x_1 + 13160,19 * x_2 = 241,9771 - 125,092 * 18 + 13160,19 * 0,48 = 4307 \text{ руб. за 1 кв. м.}$$

Умножив стоимость 1 кв. м объекта на его площадь получим стоимость земельного участка $4307 * 230000 = 990\ 610\ 000$ руб.

Вывод: Данные используемые модели позволяют отразить зависимости каждого ценнообразующего фактора, формирующего стоимость объекта при возможном отсутствии определенных характеристик (индивидуальности объекта, например, зависимость цены от площади или зависимость цены от удаленности от центра), что в свою очередь позволяет обоснованно и объективно определить его рыночную стоимость.

Список использованной литературы:

1. Грибовский С., Сивец С. Математические методы оценки стоимости недвижимого имущества, Финансы и статистика, 2008
2. Захарова Ю.Н. Корреляционно – регрессионный анализ – как инструмент поиска резервов / Ю.Н. Захарова, Н.Н. Ярошенко // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 4 - 3 (39) С. 82 - 86.
3. интернет сайт www.roszem.ru.

4. Остапчук Е.Ю. Анализ рентабельности собственного капитала на примере ОАО «КСП «Светлогорское» / Е.Ю. Остапчук, Е.В. Сидорчукова // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом Четвертая международная научно - практическая конференция студентов, аспирантов, преподавателей. 2015. С. 151 - 158.

5. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ» от 29.07.1998 г. №135 - ФЗ

6. Федеральный стандарт оценки №1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1)» от 20.07.2007 г. №256.

© Г.С. Журавлева, Н.Х. Ворокова, 2017

УДК 330

С.Г. Землянухина

доктор экон. наук, профессор СГТУ

г. Саратов, РФ

e - mail sgzeml@sstu.ru

ОТРАЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКОЙ СПЕЦИФИКИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Целью всякой науки является достижение истины и открытие объективных законов на основе обобщения реальных фактов в их взаимосвязи для того, чтобы предвидеть тенденции развития действительности и способствовать её преобразованию. Для реализации этой цели необходимо адекватное отражение той области реальной действительности, которая является объектом исследования той или иной науки. Экономическая наука в качестве объекта исследует функционирование и развитие экономической системы – сферу хозяйственной деятельности людей, выступающей основой всего общественного развития. В связи со сложностью, многогранностью этой системы движение по пути приближения к адекватному отражению функционирования и развития экономической системы не всегда происходит, что обусловлено как объективными трудностями исследования и отражения, так и субъективными обстоятельствами.

Развитие экономической системы может быть охарактеризовано, исходя из различных подходов. Прежде всего – это логический подход - рассмотрение в данный период специфики качественного состояния экономической системы в процессе объективного эволюционного развития, отражающего прогрессивные тенденции развития, особенности того или иного способа производства. Этот подход позволяет проследить объективную логику развития экономической системы, определяемую уровнем развития производительных сил и находящую отражение в экономической теории в характеристиках различных формаций, индустриального и постиндустриального общества. Формирование нового специфического качественного состояния происходит при сохранении глубинных, устойчивых, сущностных элементов и связей экономической системы, которые выступают общими для любого качественного состояния системы, но существуют в неразрывном

единстве со специфическими свойствами. За счет сохранения и передачи инвариантного аспекта структуры обеспечивается преемственность в развитии, именно эти повторяющиеся связи направляют развитие по строго определенному пути, лежат в основе объективной логики перехода системы от одного качественного состояния к другому.

К числу объективных факторов, определяющих специфику национальной модели экономической системы, следует отнести также природно - климатические условия, которые находят отражение в национальном менталитете общества, в его этнокультурных характеристиках, в неформализованных институтах, в ценностных ориентациях, традициях, нормах поведения жителей той или иной страны.

В неформализованных институтах проявляется действие и субъективных факторов, связанных со спецификой исторического развития, с деятельностью исторических личностей, с социокультурными различиями, хотя эти факторы находят проявление, прежде всего в формализованных институтах, определяющих рамочные условия экономической деятельности. Эти формы специфичности лежат в основе многовариантности цивилизационных и страновых специфик. Так, семидесятилетняя советская история и отклонение в процессе революционных преобразований от естественно - исторического эволюционного развития обусловила специфику советской модели социально - экономической системы, состоящую не только в плано - директивном характере управления, но и в громадном прогрессе в развитии социо - культурной сферы.

К числу факторов неадекватного отражения экономической наукой специфики развития экономической системы и расхождения между создаваемыми учеными экономическими моделями и реальной действительностью относится недостаточная выраженность специфических тенденций развития системы, недостаточность, недоступность или недостоверность информации о развитии и состоянии системы, ограниченность познавательных возможностей и творческих способностей ученых. Эти обстоятельства обуславливают объективные трудности определения специфического качественного состояния экономической системы.

Но своеобразный характер экономической системы как объекта исследования состоит в том, что её функционирование тесно связано как с экономической политикой государства, так и с идеологией, с интересами тех или иных политических сил, а также с частными интересами, как субъектов экономической деятельности, так и субъектов научного исследования. И здесь проявляется субъективный компонент научного знания, связанный с нравственно - психологическими характеристиками ученых, принадлежностью к тому или иному общественному слою, выгодностью или непопулярностью в данный момент высказываемой позиции. И неадекватность отражения действительности может заключаться не в заблуждениях ученого, а в намеренном искажении истины – приукрашивании реального состояния и замалчивании действительных трудностей и противоречий в экономической системе с тем, чтобы не допустить обострения социальной напряженности и обеспечить социальную стабильность в обществе. Поиск беспристрастной объективной истины может подменяться угодливой апологетикой существующего строя и в том случае, когда имеется социальный заказ на определенные результаты научного исследования, и выполнение этого социального заказа непосредственно отражается на благосостоянии тех или иных ученых. Следовательно, правдивость, объективность и беспристрастность отражения развития экономической

системы в немалой степени определяется морально - нравственными характеристиками ученых, их стремлением к адекватному отражению истины, несмотря на невыгодность или непопулярность в данный момент высказываемых трактовок и концепций.

© С.Г.. Землянухина , 2017

УДК 336

М.А. Зорина

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

М.А. Казарова

студентка 4 курса факультета экономики и права

Бузулукский гуманитарно - технологический институт (филиал) ОГУ

г. Бузулук, Российская Федерация

ДИНАМИКА ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РФ

Территориальные бюджеты - это центр, который объединяет всех участников воспроизводственного процесса. Бюджет региона, вступает одним из основных инструментов перераспределения национального дохода. С помощью регионального бюджета осуществляется регулирование территориальных пропорций общественного воспроизводства, обеспечивается необходимый уровень доступности благ региона. [2, с. 101]

Актуальность выбранной темы отчетливо прослеживается в нынешних условиях российской действительности. Региональный бюджет создается для финансирования функций и задач органов государственной власти и органов местного самоуправления и является одним из главных каналов доведения до населения эффективных результатов общественного производства.

Доходы региональных бюджетов – это финансовые ресурсы в виде определенных нормами права финансово - экономических отношений, возникающих между органами власти субъектов РФ, предприятиями, организациями и гражданами относительно поступлений денежных средств в бюджет соответствующего региона с целью создания финансовой базы для выполнения функций и задач органов власти. [3, с. 97]

В целях настоящего исследования проведем сравнительный анализ областного бюджета Оренбургской области с бюджетами других субъектов РФ. [4 - 6]

Таблица 1 – Доходы бюджетов субъектов Приволжского федерального округа в 2016 году

Наименование субъекта	Доходы бюджета тыс. руб	ВРП тыс. руб	Численность населения, тыс. чел	Доходы / численности населения, руб	Доходы / ВРП, %
Оренбургская область	74 936 706	784 157 308	1 994, 7	37 567,9	9,5

Самарская область	143 219 392	1 288 600 000	3 203,6	44 705,7	11,1
Челябинская область	132 599 882	1 105 946 200	3 101,5	42 753,4	12,0
Саратовская область	77 989 524	643 651 000	2 487,6	31 351,3	12,1

Сравнив характеристики областных бюджетов субъектов РФ, мы получили следующий вывод, наибольший объем средств областного бюджета наблюдается в Самарской области - 143 219 392 тыс. руб, наименьший в Оренбургской области 74 936 706 тыс. руб. Наибольший объем ВРП имеет место быть в Самарской области и Челябинской областях. По показателю отношения доходов к численности населения субъекта лидирующая позиция принадлежит Самарской области (44 705,7 руб на человека). По показателю отношения доходов к валовому региональному продукту лидирует Челябинская область.

Наглядно динамика показателей региональных бюджетов представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика доходов областных бюджетов субъектов Приволжского федерального округа, в тысячах рублей

Одним из показателей, характеризующим уровень доходов регионов, являются среднедушевые доходы в динамике. Наглядно доходы к численности населения субъектов РФ, представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Динамика доходов областных бюджетов субъектов Приволжского федерального округа, к численности населения, в рублях

На основании рисунка 2, можно сделать вывод о том, что наиболее эффективно трансфертные средства населению предоставляются из областного бюджета Самарской области, что объясняется высоким показателем отношения доходов бюджета к численности населения - 44 705,7 руб, а также из бюджета Челябинской области - 42 753,4 руб. Оренбургская область занимает 3 место с показателем 37 567,9 руб на человека, наименьший удельный вес приходится на Саратовскую область - 31 351,3 руб. на человека.

Таким образом, сравнение областных бюджетов субъектов РФ показало, что областной бюджет Самарской области занимает лидирующую позицию по объему доходов бюджета, ВРП. Для успешного функционирования региона, Оренбургской области необходимо стремиться к увеличению доходной части бюджета.

Для увеличения доходной части региональных бюджетов считаем необходимым соблюдение следующих основных мероприятий: [1, с. 159]

- разграничить доходные источники между уровнями бюджетной системы, что позволит создать условия для роста доходного потенциала субъектов РФ;

- совершенствовать систему оценки эффективности налоговых льгот, и отменить те, которые не соответствуют критериям эффективности;

- проводить эффективную работу по планированию поступлений от отдельных доходов, имеющих целевое назначение;

- повысить эффективность использования имущества, находящегося в государственной (муниципальной) собственности.

Таким образом, предложенные методы позволяют в значительной степени улучшить состояние доходной части региональных бюджетов, и будут способствовать эффективному функционированию бюджетной системы и всей экономики страны.

Список использованной литературы:

1. Алиева З.Б. Налоговый федерализм и проблемы формирования доходов бюджетов субъектов РФ / З.Б. Алиева // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики. 2015. - № 1. - С. 155 - 161.

2. Афанасьев, М.П. Бюджет и бюджетная система. Учебник для вузов / М.П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоногов - 4 - е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2016. - 98 - 108 с. ISBN 978 - 5 - 9916 - 5263 - 6

3. Изабакаров, Ф.И. Бюджетная система Российской Федерации. Учебное пособие / И.Г. Изабакаров, Ф.И. Ниналалова. - М.: Вузковский учебник: ИНФРА - М, 2017. – 296 с. ISBN 978 - 5 - 9558 - 0533 - 7

4. Отчет об исполнении областного бюджета Оренбургской области за 2013 год. Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Budget/>

5. Отчет об исполнении областного бюджета Оренбургской области за 2014 год. Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Budget/>

6. Отчет об исполнении областного бюджета Оренбургской области за 2015 год. Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Budget/>

© М.А. Зорина, М.А. Казарова, 2017

РАСХОДЫ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РФ И ИХ ОПТИМИЗАЦИЯ

Понятие государственные расходы достаточно широкое. Различные отечественные и зарубежные экономисты рассматривают понятие расходов бюджета, при этом данное понятие интерпретируется по - разному. Например, А.Г. Грязнова определяет расходы бюджета, как денежные средства, которые предоставляются из бюджета для выполнения органами государственной власти и местного самоуправления задач и функций возложенных на них. В теории и практике существует большое многообразие расходования средств бюджета. При таком многообразии необходимо четко определять, каким именно статьям расходов отдать большее предпочтение. Для того, чтобы это выяснить проводят анализ экономической ситуации и эффективность расходов бюджета в предыдущие годы.

В последние годы субъекты РФ сталкиваются с различными трудностями при формировании и исполнении своих бюджетов. Наблюдается снижение налоговых и неналоговых поступлений в бюджеты территорий. Следовательно, это обуславливает поиск новых подходов, способствующих увеличить доходную часть бюджета, а так же будет способствовать обеспечению прозрачности и эффективности расходной части бюджета. Одним из способов повышения эффективности бюджетных расходов является их оптимизация. Как понятно из самого слова «Оптимизация» – это попытка сделать лучше без ущемления комфорта. Действия направлены, в первую очередь, на увеличение качества жизни. Многие авторы рассматривали в своих работах понятие оптимизации. Так, например, в современных экономическом словаре Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой под оптимизацией понимается определение значений экономических показателей, при которых достигается оптимум, то есть наилучшее состояние системы.

Существуют следующие основные пути оптимизации расходов бюджетов субъектов РФ:

1. Оптимизация структуры расходов бюджетов субъектов РФ. Этот подход основывается на разграничении расходов по статьям классификации операций сектора государственного управления.

2. Оценка эффективности расходов бюджетов субъектов РФ. Эффективность расходов бюджета можно оценить следующими способами:

- Эффективность бюджетных расходов на основе коэффициента бюджетной обеспеченности.

- Эффективности бюджетных расходов на основе их структуры.

- Оценка эффективности бюджетных расходов на основе роста ВРП.

3.Еще одним способом оптимизации бюджетных расходов является передача некоторых функций государственных (муниципальных) учреждений в аутсорсинг.

4. Совершенствование условий и форм предоставления средств из бюджета. Приоритетным направлением совершенствования управления расходами бюджетов может быть изменение подхода к определению целевого использования средств бюджета. [1, с. 8]

5. Еще одним способом оптимизации можно назвать механизм управления муниципальным долгом. Управление долгом через сокращение расходов на его обслуживание уменьшает дефицит бюджета, а минимизация дефицита – путь к сокращению долга.

Для более подробного изучения данного вопроса используем один из способов оптимизации – оценку эффективности расходов. По мнению, Виричева О.А., эффективность расходов бюджета – это отношение полученного результата и расходов бюджета по конкретному направлению. Как уже было сказано ранее эффективность бюджетных расходов можно оценить различными методами и на основе различных показателей. Проведем оценку эффективности расходов областного бюджета Оренбургской области. [5 - 7]

1) Оценка эффективности бюджетных расходов на основе коэффициента бюджетной обеспеченности

Один из самых известных показателей эффективности расходования бюджетных средств – коэффициент бюджетной обеспеченности (K_{60}). Он показывает сумму бюджетных расходов на душу населения и рассчитывается по формуле:

$$K_{60} = \frac{\text{Расходы бюджета за отчетный период}}{\text{Численность населения региона}} \quad (1)$$

Расчет коэффициента бюджетной обеспеченности по Оренбургской области в 2013 - 2016 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет коэффициента бюджетной обеспеченности за 2013 - 2016 гг.
В миллионах рублей

Наименование показателя	2013	2014	2015	2016
Численность населения, млн. человек	2,008566	2,001110	1,994762	1,989589
Расходы бюджета	74174,3	78925,3	81215,9	75417,9
Расходы бюджета по социальному блоку	46939,2	53817,4	53620,7	49458,2
K_{60} по социальному блоку, руб / чел.	23369,5	26893,8	26880,8	24858,5

Коэффициент бюджетной обеспеченности, рассчитанный по социальному блоку расходов, за рассматриваемый период увеличился на 1489 руб. / чел. или 6 % . Данный

коэффициент более точно отражает эффективность использования бюджетных средств региона.

2) Оценка эффективности бюджетных расходов на основе их структуры. В структуре бюджета Оренбургской области можно выделить 3 группы расходов: социальные, экономические и управленческие. Львиная доля приходится на социальные расходы бюджета, это объясняется тем, что в Оренбургской области политика является социально ориентированной. В группе социальных расходов наибольшую часть занимают статьи «Образование», «Здравоохранение», «Социальная политика». [3, с. 68]

3) Оценка эффективности расходов бюджета на основе мультипликатора. Еще одним расчетным показателем эффективности использования бюджетных средств является мультипликатор бюджетных расходов (Мр). Он показывает, насколько прирост расходов бюджета вызвал прирост валового регионального продукта (ВРП), и рассчитывается по формуле:

$$M_p = \frac{\Delta \text{Валовый региональный продукт}}{\Delta \text{Расходы бюджета}} \quad (2)$$

Рассчитаем оценку эффективности расходов бюджета на основе мультипликатора в 2013 - 2016 гг. В 2013 году ВРП составил 717014,7 млн. рублей, в 2014 – 731277,7 млн. рублей, следовательно, прирост ВРП за этот период равен 14263 млн. рублей. Расходы бюджета изменились с 74174,3 млн. рублей до 78925,3 млн. рублей, их прирост составил 4751 млн. рублей. Это положительное явление, так как прирост бюджетных расходов вызвал более значительный прирост ВРП.

Рассчитаем мультипликатор:

$$M_p = \frac{14263 \text{ млн.рублей}}{4751 \text{ млн.рублей}} = 3,0 \quad (3)$$

Полученный результат означает, что на каждый дополнительно затраченный рубль бюджетных расходов было получено продукции на 3 руб. Такое расходование средств считается эффективным.

В 2014 году ВРП составил 731277,7 млн. рублей, в 2015 году – 774859,0 млн. рублей, следовательно, прирост ВРП составил 43581,3. Расходы бюджета изменились с 78925,3 млн. рублей до 81215,9 млн. рублей, их прирост составил 2290,6 млн. рублей. Это положительное явление, так как прирост бюджетных расходов вызвал более значительный прирост ВРП.

Рассчитаем мультипликатор:

$$M_p = \frac{43581,3 \text{ млн.рублей}}{2290,6 \text{ млн.рублей}} = 19,0 \quad (4)$$

В 2016 году оценка показателя ВРП составила 784157,3 млн. рублей с приростом по сравнению с предыдущим годом 9298,3 млн. рублей. Расходы бюджета изменились с 81215, 9 млн. рублей до 75417,9 млн. рублей, в результате оптимизации расходы сократились на 5798 млн руб.

Рассчитаем мультипликатор за период 2013 - 2016 гг. Прирост ВРП составил 67142,6 млн. рублей, прирост бюджетных расходов наблюдался на уровне 1243,6 млн. рублей. Это положительное явление, так как прирост бюджетных расходов вызвал более значительный прирост ВРП.

Рассчитаем мультипликатор:

$$M_p = \frac{67142,6 \text{ млн.рублей}}{1243,6 \text{ млн.рублей}} = 53,9 \quad (5)$$

Полученный результат говорит о том, что за период 2013 - 2016 гг. на каждый дополнительно затраченный рубль бюджетных расходов было получено продукции на 53,9 рублей.

Таким образом, оценив эффективность бюджетных расходов различными методами и на основе различных показателей, следует сделать вывод, что расходы областного бюджета Оренбургской области в 2013 - 2016 гг. можно считать эффективными.

Список использованной литературы:

1. Аммосова, Т.И. Анализ и меры оптимизации расходов бюджета РФ / Аммосова Т.И. // Молодой ученый. - 2015. - №9 - с.8 - 9
2. Богомолова, И.С. О направлениях повышения эффективности бюджетных расходов / Богомолова И.С. // Вестник Адыгейского государственного университета. - №4. - 2013 – с.2 - 3
3. Зорина, М.А. Расходы бюджетов субъектов РФ и их эффективность / монография: БГТИ (филиал) ОГУ; ООО ИПК «Университет», 2016. – 154 с. ISBN 978 - 5 - 4417 - 0622 - 3
4. Нешитой А.С. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / А.С. Нешитой. - 10 - е изд., испр. и доп. - М.: Дашков и К, 2014. – 89 с. ISBN 978 - 5 - 394 - 00971 - 6
5. Отчет об исполнении областного бюджета Оренбургской области за 2013 год. Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Budget/>
6. Отчет об исполнении областного бюджета Оренбургской области за 2014 год. Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Budget/>
7. Отчет об исполнении областного бюджета Оренбургской области за 2015 год. Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Budget/>

© М.А. Зорина, О.А. Митрофанова, 2017

УДК 339

Ибрагимова Джейран Алиевна

Студент магистратуры 1 - го г.о. «Налоговый менеджмент»,
Факультет управления, ДГУ
г. Махачкала

ФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В настоящее время актуальными являются вопросы перехода российских организаций на Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО). Это обусловлено тем, что МСФО являются одним из главных инструментов, гарантирующих предоставление прозрачной и унифицированной информации о финансовом положении организации полезной для принятия экономических решений различным группам пользователей [2, с.65].

Под международными стандартами финансовой отчетности понимают стандарты и разъяснения, принятые Правлением Комитета по международным стандартам финансовой отчетности. Основной отличительной особенностью практики реализации МСФО является то, что они носят рекомендательный характер, а не законодательный или правовой [3, с.200].

В течение последних 20 лет реформирование отечественной системы бухгалтерского учета происходит в направлении сближения с требованиями МСФО не только по конкретным позициям, но и в общем понимании роли и места бухгалтерского учета в системе управления хозяйствующими субъектами. Однако в силу сложившихся учетных традиций и менталитета российских бухгалтерских работников восприятие «философии МСФО» происходит довольно сложно. Переход к модели бухгалтерской отчетности, основывающейся на профессиональном суждении бухгалтера, затруднен. Даже после принятия достаточно обширного свода нормативных документов многие принципы и способы ведения бухгалтерского учета, рекомендуемые МСФО, остаются не реализованными на практике. При отсутствии мер ответственности за нарушение требований нормативных документов в отношении учетных процедур они чаще всего просто игнорируются. Данные особенности приводят к необходимости длительной работы по постепенному формированию методического обеспечения процесса подготовки отчетности в соответствии с требованиями МСФО [1, с.17].

Последствия перехода на МСФО могут быть для компании как положительными, так и отрицательными. В качестве положительных можно отметить повышение прозрачности, информативности отчетности, улучшение сопоставимости показателей, увеличение возможностей для анализа деятельности компании и, как следствие, облегчение доступа к международным рынкам капитала. При этом сама по себе отчетность еще не гарантирует притока инвестиций. Как показывает практика, зачастую величина балансовой прибыли при переходе на МСФО сильно страдает, и прибыль в балансе по МСФО может быть значительно ниже, чем по российскому учету, что можно отнести к отрицательным последствиям. Переход на МСФО потребует от компании выделения значительных ресурсов (трудовых, финансовых, временных), при этом оценить положительные экономические последствия от перехода на МСФО на начальном этапе будет довольно трудно [4, с.13].

В настоящее время выделяют два основных метода подготовки отчетности в соответствии с МСФО: корректировка (трансформация) российской отчетности и ведение параллельного учета (конверсия) и составление отчетности на основе его данных [2, с.65].

Параллельный учет предполагает ведение информационной базы в двух стандартах одновременно, что очень трудоемко. Основное программное обеспечение, которое можно приобрести, - это либо очень сложные системы учета типа SAP, Cognos, Hyperion и т. п., либо небольшие системы отечественных производителей [1, с.18].

Ведение параллельного учета требует высокой квалификации всех учетных специалистов, постоянного обновления их знаний. Программные продукты очень дороги, их внедрение требует больших материальных и временных затрат, позволить себе это могут только крупные компании. Внедрение такой системы, как правило, затрагивает много бизнес - процессов на предприятиях и требует дорогостоящей перестройки ИТ - инфраструктуры. Программные продукты отечественных производителей могут быть

более дешевыми и простыми, но зачастую они не обеспечивают весь комплекс необходимой функциональности. Для их развития нередко требуются большие вложения. В связи с этим практически все организации готовят отчетность по МСФО путем перегруппировки, перекладки учетных данных бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с РСБУ. Такая перегруппировка называется *трансформацией статей российской отчетности* [4, с.15 - 16].

Трансформация предполагает корректировку отчетности, которая подготовлена при использовании информационной базы БУ, организованного по российским стандартам. Такой вариант применяет большинство российских организаций, перешедших на составление отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Именно метод трансформации принят в качестве основного российскими банками.

Преимуществами метода трансформации являются:

- однократность обработки информации перед составлением годовой отчетности;
- возможность привлечения внешних консультантов в этих целях на временной основе;
- отсутствие необходимости постоянных сверок данных двух систем учета.

Однако данный метод считается в настоящее время довольно дорогостоящим, так как требует ежегодных расходов на анализ структуры бизнес - процессов, особенностей технологических процессов, системы внутреннего контроля, проводимого внешними консультантами перед подготовкой отчетности по международным стандартам[1, с.17 - 18].

МСФО, при применении в РФ, требуют соответствующей адаптации к особенностям российской экономики. Переход отечественных компаний на МСФО обеспечит РБУ наиболее важными характеристиками, такими как: безопасность, сравнимость и ясность. И как следствие от процесса перехода на МСФО - сократятся издержки, затрачиваемые на анализ российской отчетности у пользователей бухгалтерской информации. Главным преимуществом перехода на МСФО является увеличение притока инвестиций в нашу страну. Снизить риски инвестирования поможет больший объем информации о конкретном объекте, который станет доступен инвесторам. Также, применение МСФО положительно скажется на эффективности управления и прозрачности деятельности российских фирм, укрепится система корпоративного поведения и появится возможность грамотного общения с инвесторами, акционерами и другими участниками рынка. Следовательно, этот процесс является необходимым условием доверительных взаимоотношений между Россией и международным сообществом [3, с.202].

Список использованной литературы

- 1.Лисовская И.А., Чипуренко Е.В., Сидорова М.И. - Модификация российской учетной техники в процессе внедрения международных стандартов финансовой отчетности: методическое обеспечение // Финансы и кредит. - 2014. - №12(588). - с. 16 - 23
- 2.Новикова А.В., Новикова А.В. - Трансформация отчетности по МСФО // В сборнике: Новые реалии в инновационном развитии экономической мысли Сборник научных статей по итогам V Международной научно - практической конференции. 2017. С. 65 - 68.
3. Соленая А.Г. - Актуальные аспекты российской практики реализации МСФО // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 121 - 1. С. 200 - 203.
- 4.Фомичева Л.П. - Трансформация финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО // Бухгалтерский учет. - 2013. - №2 февраль. - с.13 - 22

УДК 336

Иванова А.П.

Студентка 4 курса,

факультет корпоративной экономики и предпринимательства гр. 3042

Научный руководитель: Уланова Н.К.

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ, АНАЛИТИКА КОНТУРА ИНТЕРЕСОВ СОБСТВЕННИКА

АННОТАЦИЯ

Задачей исследования является рассмотрение методологического инструментария оценки ликвидности и платежеспособности для контура интересов собственника. Предметом данной статьи является исследование методов анализа ликвидности и платежеспособности в современном финансовом менеджменте. В данной статье рассмотрен подход к оценке ликвидности и платежеспособности организации на основе денежных потоков. Был проведен расчет FCF и FCFE за период на основе компании ПАО «ВымпелКом»

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, стоимостной подход, свободный денежный поток.

В инвестиционной аналитике выстраивается собственная система показателей, используется зачастую специальная терминология. Это направление анализа компании относительно новое и начало развиваться в 1990 – е годы. «Новые показатели» ставят целью увязать выгоды, получаемые владельцами капитала, с фиксируемыми результатами работы компании как в финансовом аспекте, так и в области лояльности клиентуры, персонала. Данные финансовые показатели позволяют показать генерируемые эффекты для владельцев капитала в разные интервалы времени.

Ликвидность капитала диагностируется по генерированию компанией денежного потока, который может быть направлен для расчетов с кредиторами и собственниками, т.е. выведен из бизнеса. При оценке, компании важно понимать, насколько денежный поток, генерируемый в рамках применяемой бизнес - стратегии, покрывает текущие обязательства и достаточен ли он для развития компании. Есть ли возможность у компании, покрывая и операционные и инвестиционные обязательства, скомпенсировать в виде денежного потока риски инвесторов. Показатель операционного денежного потока и совокупного денежного потока, не дают ответа на этот вопрос. Финансовые аналитики применяют специфический

показатель свободного денежного потока, рассматриваемый с позиции как собственников, так и всех владельцев капитала.

Свободный денежный поток (FCF) показывает необходимую сумму денежных средств, которая используется для распределения между собственниками и кредиторами, после решения всех инвестиционных задач. Свободный денежный поток может трактоваться как потенциально выводимый из компании денежный поток за рассматриваемый промежуток времени, без причинения ущерба бизнесу организации. Расчет FCF исходя из стандартной финансовой отчетности осуществляется двумя методами, прямым, с помощью трансформации статей отчета о движении денежных средств и косвенным, через трансформацию статей отчета о прибылях и убытках. Косвенный метод за основу принимает посленалоговую прибыль, и вносит необходимые корректировки для получения свободного денежного потока за период. Корректировки включают в себя поправки по финансовой и операционной деятельности корпорации.

Алгоритм расчета FCF определяет значимость непрерывного анализа результатов деятельности компании, необходимость учета инвестиций в основной и оборотный капитал для непрерывности деятельности. Характерной особенностью показателя «свободный денежный поток», является игнорирование эффектов работы на различных источниках финансирования. Данный показатель позволяет оценить доступность в каждый момент времени свободных денег при предположении, что работа компании полностью основана на собственном капитале. Для оценки денежного потока, приходящегося именно на владельцев собственного капитала, используется показатель денежного потока на собственный капитал (FCFE).

Заметим, что стандартов расчета свободного денежного потока нет, в связи с этим, многие компании сами разрабатывают методы оценки этого показателя.

Теплова Т.В. предлагает к использованию определенный метод расчета свободного денежного потока. В качестве основы для расчета FCF выбирается показатель EBIT. Формула расчета свободного денежного потока имеет вид:

$$FCF = EBITDA - \text{Tax payment} - \Delta NWC - CAPEX$$

Еще один алгоритм на базе чистой прибыли:

$$\begin{aligned} \text{Свободный денежный поток за период (FCF)} = & \text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация} - \\ & - \text{Необходимые инвестиции в оборотный капитал} - \text{Капитальные вложения} + \\ & + \text{Проценты по займам} - \text{Налоговый щит.} \end{aligned}$$

Еще один аналитический показатель в проекции ликвидности капитала – свободный денежный поток на собственный капитал (FCFE):

$$\begin{aligned} \text{"FCFE} = & \text{Чистая прибыль после уплаты налогов} \\ & + \text{Неденежные расходы} - \text{Инвестиции в оборотный капитал} \\ & - \text{Инвестиции в долгосрочные активы} \\ & + \text{Выручка от реализации долгосрочных активов с учетом стратегии} \\ & + \text{Избыточные денежные средства} \pm \text{Уменьшение (увеличение) долга.} \end{aligned}$$

Ковалев В.В. предлагает несколько иную формулу расчета показателя FCF, который может быть определен как сальдо денежных потоков от текущих операций за вычетом капитальных затрат.

Формула свободного денежного потока на собственный капитал, по предложенной формуле Ковалева В.В. имеет вид:

$$\text{FCFE} = \text{Чистый операционный денежный поток} - \text{Катитальные затраты} - \text{Погашение займов} + \text{Получение новых займов}$$

Когда свободный денежный поток компании отрицательный, то дефицит средств покрывается за счет его финансового цикла путем привлечения собственного и заемного капиталов.

При расчетах были использованы данные консолидированной отчетности компании ПАО «ВымпелКом». Результаты анализа ликвидности и платежеспособности ПАО «ВымпелКом» для контура интересов собственника за 2013 - 2015 гг., представлены в таблице 1 и таблице 2.

Таблица 1 – Расчет FCF ПАО «ВымпелКом» за 2013 - 2015 гг.

Показатель	2013 год	2014 год	Изменение, %	2015 год	Изменение, %
Чистый денежный поток от операционной деятельности, млн. руб.	110 461	105 640	4,56	108 810	- 2,91
CAPEX, млн. руб.	69 558	71 439	- 2,63	71 005	0,61
FCF, млн. руб.	40 903	34 201	19,595	37 805	- 9,53

Компания ПАО «ВымпелКом» за 2013 - 2015 гг. имеет положительные свободные денежные потоки. Но темп роста изменения на 2014 год составил 19,595 % , т.е. FCF компании уменьшился, а в 2015 году темп роста составил - 9,53 % , по сравнению с 2014 годом денежный поток незначительно увеличился.

Анализируя приведенный выше расчет, также можно сказать, исходя из того, что, исследуемая компания генерирует положительные денежные потоки, у нее имелись денежные средства для развития своей деятельности, а также для увеличения стоимости бизнеса. Положительные денежные потоки позволяют компании своевременно исполнять долговые обязательства, а также это является ориентиром на дальнейший рост организации и ее расширение.

В связи с тем, что инвестор интересуется не только способностью корпорации генерировать стабильный денежный поток, но и создавать ценность для акционеров, необходимо также оценить стоимость компании на базе доступного свободного денежного потока собственникам, уже учитывающего платежи кредиторам.

Свободный денежный поток на собственный капитал, рассчитаем по формуле, предложенной Ковалевым В.В. и представим в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет FCFE ПАО «ВымпелКом» за 2013 - 2015 гг.

Показатель	2013 год	2014 год	Изменение, %	2015 год	Изменение, %
Чистый операционный денежный поток, млн. руб.	110 461	105 640	4,56	108 810	- 2,91

Капитальные затраты, млн. руб.	69 558	71 439	- 2,63	71 005	0,61
Погашение займов, млн. руб.	62 575	42 393	47,61	300 513	- 85,89
Получение новых займов, млн. руб.	75 730	55 750	35,84	43 404	28,44
FCFE, млн. руб.	54 058	47 558	13,67	- 219 304	- 78,31

Анализируя полученный результат расчета, можно увидеть, что компания ПАО «ВымпелКом» имела положительной свободный денежный поток на собственный капитал в 2013 и 2014 гг., который был равен 54 058 и 47 558 млн. руб. соответственно. Но, однако в 2015 году, рассчитанный показатель был отрицательным, т.к. компанией в этом году был погашен долг в 300 513 млн. руб., что является значительно большей суммой по сравнению с предыдущими выплатами, и что оказало влияние на величину FCFE.

Для более наглядного представления о том, как изменялись показатели FCF и FCFE в динамике за 2013 - 2015 гг., мы представим рассчитанные значения на рисунке 1.

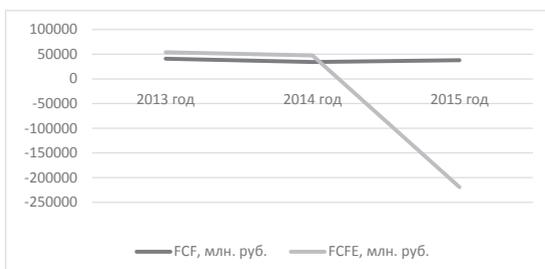


Рисунок 1 – Динамика изменения показателей FCF и FCFE ПАО «ВымпелКом»

Оценив полученный результат расчета, мы можем предположить, что в исследуемом периоде, в 2013 - 2014 гг. у компании имелись денежные средства для поддержания и развития операционной деятельности, а также для увеличения акционерной стоимости. Однако в 2015 г. денежных средств на эти цели было недостаточно, в связи с отрицательным значением FCFE.

Исходя из выше представленного рисунка, можно описать динамику тренда. Тенденция изменения показателя FCF за 2013 - 2015 гг. является положительной, и незначительно колеблющейся в исследуемом периоде. Однако тенденция показателя FCFE в 2013 - 2014 гг. положительная и незначительно изменяется, но в 2015 г. наблюдается резкое изменение линии тренда в отрицательную сторону. Данное изменение не является хорошим признаком, и означает, что акционерная стоимость компании снизилась.

Таким образом, по результатам приведенных расчетов, следует вывод, компания ПАО «ВымпелКом» способна наращивать стоимость бизнеса, а также акционерную стоимость при своевременных выплатах долга.

Список использованной литературы:

1. Бухгалтерский баланс ПАО «ВымпелКом» за 2013 - 2015 гг.
2. Отчет о прибылях и убытках ПАО «ВымпелКом»
3. Лобанова, Е.Н. - Корпоративные финансовый менеджмент: учеб. - прктич. Пособие / М.А. Лимитовский, Е.Н. Лобанова, В.Б. Минасян, В.П. Паламарчук. – М: Издатльство Юрайт, 2014. – 593 с.
4. Корпоративные финансы: слайд - конспект: в2ч. / сост. Ю.Б.Бородина, М.Ю. Савельева, Н.К. Уланова; под общ.ред. М.А.Алексеева; Новосиб.гос.ун - т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ,2016. – Ч.2. – С.14
5. Теплова, Т.В. – Корпоративные финансы: учебник для бакалавриатов / Т.В. Теплова. – М: Издательство Юрайт, 2014. – 131 - 138 с.

© Иванова А.П., 2017

УДК 336

Иванова А.П.

Студентка 4 курса, факультет корпоративной экономики и предпринимательства гр. 3042

Научный руководитель: Уланова Н.К.

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ, АНАЛИТИКА КОНТУРА ИНТЕРЕСОВ КРЕДИТОРА

АННОТАЦИЯ

Задачей исследования является рассмотрение методологического инструментария оценки ликвидности и платежеспособности для контура интересов кредитора. Предметом данной статьи является исследование методов анализа ликвидности и платежеспособности в современном финансовом менеджменте. В данной статье рассмотрены основные методы и подходы применимые в оценке текущей платежеспособности, которая выражается через коэффициенты ликвидности. Был проведен расчет коэффициентов за период на основе компании ПАО ВымпелКом»

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, коэффициентный анализ.

Базовое положение современной теории организации состоит в понимании того, что цели фирмы являются проекцией интересов основных ее стейкхолдеров, включая мотивы и стимулы топ – менеджмента или руководства.

В анализе ликвидности и платежеспособности доминирующими стейкхолдерами выступают кредиторы и собственники. Из - за высокой гибкости финансовых ресурсов для компании на всех стадиях ее развития важен именно финансовый капитал и его владельцы – финансовые стейкхолдеры.

Ликвидность компании с позиции кредитора характеризует наличие у компании оборотных активов, достаточных для погашения текущих обязательств. Показатели

краткосрочной ликвидности характеризуют степень риска компании по финансированию текущих операций.

Для выявления финансовых проблем обычно проводят уточняющие расчеты:

- 1) оценку ликвидности баланса, удовлетворительности его структуры;
- 2) расчет коэффициентов ликвидности;
- 3) анализ тенденции изменения базовых аналитических показателей проекции ликвидности и анализ риска утраты ликвидности и платежеспособности.

Основными источниками информации для анализа ликвидности и платежеспособности корпорации (предприятия) служат Бухгалтерский баланс (Форма № 1) и Отчет о финансовых результатах (Форма № 2).

Коэффициенты ликвидности предприятия позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода. По большинству коэффициентов приемлем расчет отраслевых норм с учетом стадии делового цикла в экономике. Следует иметь в виду, что чем дороже деньги в экономике, тем более агрессивную финансовую политику выбирают компании и коэффициенты ликвидности снижаются. Относительные показатели ликвидности представлены в таблице 1.

Сложный вопрос – определение нормативных значений коэффициентов, которые свидетельствовали бы об отсутствии риска утраты платежеспособности и возможности функционировать на рынке.

Коэффициент общей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств в течение определенного периода.

Коэффициент срочной ликвидности раскрывает отношение наиболее ликвидной части оборотных средств к краткосрочным обязательствам.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяет достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам.

Важным показателем в изучении, анализе ликвидности предприятия является чистый оборотный капитал. На финансовом положении предприятия отрицательно сказывается как недостаток, так и излишек чистого оборотного капитала.

Таблица 1 – Относительные показатели ликвидности

Показатель	Способ расчета	Формула расчета
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	Отношение текущих активов к текущим обязательствам	$L_3 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
Коэффициент абсолютной ликвидности	Отношение денежных средств к текущим обязательствам	$L_1 = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	Отношение денежных средств и краткосрочных ценных бумаг к текущим обязательствам	$L_2 = \frac{\text{Ден. средства} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
Чистый оборотный капитал	Разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами	$NWC = \text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства}$

В новой системе финансового анализа оценка ликвидности носит существенно более комплексных характер. Предпринимается попытка объединить показатели, характеризующие соотношение текущих активов и текущих обязательств, и показатели с помощью которых характеризуется их эффективность.

В соответствии с новым подходом к финансовому анализу, оценки ликвидности, к традиционным коэффициентам, определяющим уровень ликвидности, добавляются коэффициенты, позволяющие выявлять причины зафиксированного уровня ликвидности, а именно показатели оборачиваемости элементов рабочего капитала:

Измерители коэффициентов ликвидности в старой и новой модели различны, приведем их сопоставление в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Измерители коэффициентов ликвидности в старой и новой модели анализа.

Старая модель анализа ликвидности:	Новая модель анализа ликвидности:
- Текущая ликвидность	- Текущая ликвидность
- Срочная ликвидность	- Срочная ликвидность
- Критическая ликвидность	- Критическая ликвидность
	- Оборачиваемость запасов
	- Оборачиваемость дебиторской задолженности
	- Оборачиваемость кредиторской задолженности
	- Конверсионный (финансовый) цикл
	- Коэффициент стратегической ликвидности

В одном модуле, именуемом «ликвидность», не только определяется уровень ликвидности, но и выявляются причины зафиксированного уровня ликвидности. Теперь можно управлять ликвидностью, исходя из факторов, оказывающих на ликвидность прямое влияние, либо в сторону снижения, либо в сторону ее чрезмерного повышения.

Результаты анализа ликвидности и платежеспособности ПАО «ВымпелКом» представлены в таблице 2 и 3, включая наряду с фактическими значениями коэффициентов за 2013 - 2015 гг. их отклонения.

Таблица 2 - Показатели ликвидности ПАО «ВымпелКом» за 2013 - 2015 гг.

Обозначение	Показатель	Норматив показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (к 2013 г.)	Отклонение (к 2014 г.)
L1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1 - 0,2	1,63	0,18	0,21	- 1,45	0,03

L2	Коэффициент быстрой ликвидности	0,70 - 0,80	0,49	0,42	0,49	- 0,07	0,07
L3	Коэффициент текущей ликвидности	не менее 1,0 - 2,0	2,11	0,53	0,69	- 1,58	0,16
NWS	Чистый оборотный капитал, млн руб.	Рассматривается в динамике	102476800	- 74424088	- 38535552	- 28052712	- 35888536

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать следующие выводы.

Значения коэффициента абсолютной ликвидности, полученные для ПАО «ВымпелКом» в 2013 - 2015 гг. соответствовали нормативу. А в 2013 году были значительно выше нормы 1,63, а также значительно выше чем в 2014 - 2015 гг. Необходимо отметить, что к 2014 - 2015 гг. динамика изменения значения коэффициента абсолютной ликвидности имела отрицательную тенденцию в сторону его снижения, отклонение составило 1,45 к 2014 году и 0,03 к 2015 году. Таким образом, означает, что денежные средства, имеющиеся в наличии, обеспечивают среднюю однодневную потребность в платежных средствах.

Значения коэффициента быстрой ликвидности, рассчитанные по компании ПАО «ВымпелКом» в 2013 - 2015 гг. не соответствовали нормативу (0,49, 0,42 и 0,47). А также динамика изменения значения коэффициента к 2014 г. также имела отрицательную тенденцию в сторону его снижения, к 2015 году тенденцию в сторону увеличения, но не достигла норматива.

Значения коэффициента текущей ликвидности, полученные для компании ПАО «ВымпелКом» в 2013 - 2015 гг. соответствовали нормативу только в 2013 году, даже превышали его (2,11), что говорит о нерациональной структуре капитала предприятия. В 2014 и 2015 гг. значения не достигали норматива (0,53 и 0,69). Динамика изменения значения коэффициента к 2014 г. также имела отрицательную тенденцию в сторону его снижения, к 2015 г. Тенденция в сторону увеличения, но не до нормы. Такая ситуация в 2014 - 2015 гг. возникла из-за превышения краткосрочных обязательств над оборотным активами организации.

Величина чистого оборотного капитала, рассчитанная на основе компании ПАО «ВымпелКом» в 2013 - 2015 гг. имела положительное значение, только в 2013 году, т.е. текущие активы были выше текущих обязательств. Но в 2014 - 2015 гг. значения показателя оказались отрицательными, что означает недостаток текущих активов для погашения краткосрочных обязательств. Таким образом, ПАО «ВымпелКом» было способно оплатить краткосрочные обязательства в 2013 году, при этом имея остаток свободных денежных

средств для осуществления финансово - хозяйственной деятельности, чего не сказать о 2014 - 2015 гг.

Для выявления причин зафиксированного уровня ликвидности, необходимо провести расчет показателей оборачиваемости элементов рабочего капитала, отразим полученные результаты в таблице 2.9, а их соотносительная динамика иллюстрируется на рисунке 2.4.

Таблица 2.9 – Показатели оборачиваемости ПАО «ВымпелКом» за 2013 - 2015 гг.

Коэффициент	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста (2014 г. к 2013 г.)	Темп роста (2015 г. к 2014 г.)
Оборачиваемость запасов	18,471	21,296	25,441	115,29	119,46
Продолжительность одного оборота запасов в днях	19,760	17,140	14,347	86,74	83,70
Оборачиваемость кредиторской задолженности	7,019	6,518	6,293	92,86	96,54
Период платежей поставщикам	1,226	6,551	9,353	534,34	142,77
Денежный конверсионный (чистый финансовый) цикл	44,00	69,412	79,347	157,75	114,31
Чистый операционный цикл	44,000	73,568	90,441	167,2	122,94
Оборачиваемость дебиторской задолженности (коэффициент оборачиваемости средств в расчетах)	8,295	6,983	5,557	84,18	79,58
Коллекционный период (средний срок погашения дебиторской задолженности)	44	52	65	118,18	125

Из указанной таблицы наглядно видно, что:

- Коллекционный период увеличивается;
- Оборачиваемость запасов увеличивается, но не поднимается выше среднеотраслевого уровня;
- Оборачиваемость кредиторской задолженности свидетельствует о сокращении поставщиками срока коммерческого кредита;
- Положительное значение финансового цикла в последние три года сформировалось за счет не длительных сроков платежного периода.

В целом по итогам изучения ликвидности, можно полагать, что и в работе с покупателями и в управлении запасами достигнуты за последние годы позитивные результаты. Размеры платежного периода не приводят к отрицательному финансовому циклу, а также наблюдается его увеличение из-за предстоящих изменений во внутренней политике взаиморасчетов по компании.

В общем виде финансовая устойчивость со стороны ликвидности и платежеспособности в компании ПАО «ВымпелКом», является достаточной только в 2013 году. В 2014 – 2015 годах генерирование денежных средств начало постепенно уменьшаться, что может привести к неплатежеспособному состоянию в краткосрочной перспективе. Для контура интересов кредитора данная компания не является привлекательной, для выдачи краткосрочных кредитов и займов.

Список использованной литературы:

1. Бухгалтерский баланс ПАО «ВымпелКом» за 2013 - 2015 гг.
2. Отчет о прибылях и убытках ПАО «ВымпелКом»
3. Лобанова, Е.Н. - Корпоративные финансовый менеджмент: учеб. - прктич. Пособие / М.А. Лимитовский, Е.Н. Лобанова, В.Б. Минасян, В.П. Паламарчук. – М: Издательство Юрайт, 2014. – 593 с.
4. Корпоративные финансы: слайд - конспект: в2ч. / сост. Ю.Б.Бородина, М.Ю. Савельева, Н.К. Уланова; под общ.ред. М.А.Алексеева; Новосиб.гос.ун - т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2016. – Ч.2. – С.14
5. Теплова, Т.В. – Корпоративные финансы: учебник для бакалавриатов / Т.В. Теплова. – М: Издательство Юрайт, 2014. – 131 - 138 с.

© Иванова А.П, 2017

УДК 338

И. К. Иванова

ст. преп. СГУПС,

г. Новосибирск, РФ

E - mail: jon-kor_24@mail.ru

ИННОВАЦИИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

В 20 веке начинается переход от индустриальной модели экономического роста к постиндустриальной стадии развития. На первый план начинает выходить четвертичный сектор экономики, сектор информационных технологий. Сфера нематериального производства начинает превалировать над материальной, но материальное производство остаётся основой экономического развития. Начинается процесс реиндустриализации, но реиндустриализации на новых условиях с учётом потребностей современного общества.

Чтобы повысить уровень и качество услуг государства, необходимо решить ряд важных и наиболее значимых задач.

Получение образования, оказание качественной медицинской помощи, проведение мероприятий в области здравоохранения, повышение уровня культуры, сохранение национального достояния – каждая из проблем требует бюджетного обеспечения финансовыми средствами.

Бюджетная политика в области расходов должна реализовываться исходя из объема ресурсов, которые определяются прогнозом доходов и источниками финансирования бюджетного дефицита.

Ограниченность бюджетных ресурсов предполагает необходимость экономии и повышения эффективности использования бюджетных средств на предприятиях, организациях и учреждениях.

«Для улучшения конкурентоспособности необходимо создать чётко структурированную бизнес - среду, которая будет ориентирована на создание новых производств, новых рабочих мест и новой конкурентоспособной продукции. Ещё одним направлением должно стать развитие регионов, региональной экономики, создание научных и промышленных кластеров» [1, с. 141].

Для того чтобы развивать новые производства, как на национальном, так и на региональном уровне помимо проблем финансирования, возникает проблема формирования экономического мышления. При формировании экономического мышления, индивидуального, и общего, нужно учитывать такие факторы как национальные черты характера, личностные факторы (способности), через которые происходит восприятие экономических условий, экономической обстановки, субъектное поведение на рынке, субъективное благополучие, здоровье, положение человека в социально - экономической стратификации, устремления и т.д.

Способ восприятия человеком экономических составляющих жизни, позволяет рассмотреть множество вариантов удовлетворения индивидуальных потребностей, помогает оптимизировать выбор модели своего поведения на основе соотнесения нематериальных и материальных выгод и издержек.

Экономическое мышление должно формировать и способы оценки экономических отношений (производственных, потребительских, трудовых, отношений распределение и присвоения) в обществе, с учётом ограниченности ресурсов и в первую очередь, ограниченности информации.

«Принятие же решений в условиях неполной информации, приводит к неопределённости и риску, большим затратам, решения оказываются ошибочными, выгода, которую мы получаем меньше, чем рассчитывали. Неопределённость становится барьером на пути к более эффективному рынку, приводит к увеличению издержек, неоптимальному расходованию ресурсов и товаров.

К тому же информация как любой экономический ресурс имеет свои специфические черты, которые необходимо учитывать при принятии решений, наличие этих черт придаёт информационному ресурсу особый статус среди традиционных экономических факторов - труда, земли, капитала и предпринимательской способности» [2, с. 102].

Информация позволяет формировать репутацию фирм, хорошая репутация делает компанию более привлекательной для инвесторов, повышает ее капитализацию, позволяет увеличить доход, обеспечивает более сильные позиции при выходе на новые рынки и поддержку широких слоев населения.

Репутация весьма ценный нематериальный актив компании, который накапливается годами, а исчезнуть может за несколько дней. Забота о корпоративной репутации признана одной из самых важных задач всех уровней руководства компаний. Положительное мнение об организации является подтверждением ее уникальных деловых способностей, позволяющих повышать воспринимаемую потребителями ценность продаваемых товаров и предоставляемых услуг.

Инвестиции в «интеллектуальный капитал» и формирование экономического мышления, приобретают всё большее распространение из-за их высокой эффективности, превращение интеллектуальных способностей в интеллектуальную собственность повышает доходы не только носителя «интеллектуального капитала», но и фирм, позволяя государству быть более конкурентоспособным на мировой арене, поэтому предпочтение инвестиций в «человеческий капитал» должно превышать предпочтение от вложений в другие активы.

Список использованной литературы

1. Иванова И.К. Проблемы инновационного развития. / И.К. Иванова // Сборник статей международной научно - практической конференции «Фундаментальные проблемы науки», г. Пермь., НИЦ АЭТЕРНА. – С. 140 – 142

2. Иванова И.К. Экономика информации. / И.К. Иванова // Сборник статей международной научно - практической конференции «Инновационные процессы в научной среде», г. Новосибирск., МЦИИ «ОМЕГА САЙНС». – С. 101 - 103

© И.К. Иванова 2017

УДК 338

И. К. Иванова

ст. преп. СГУПС,

г. Новосибирск, РФ

E - mail: jon-kor_24@mail.ru

КРИЗИС И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО

Мы живем в условиях, когда противоречивость и конфликтность современного мира с каждым годом все более нарастает. Раздвоенность интересов между *глобальными экономическими приоритетами* в рамках тенденций рыночной экспансии и *национальными историческими традициями* не позволяет адекватно реагировать на текущие изменения и принимать грамотные решения.

Российское общество старается приспособиться к новым институтам, непосредственно связанным с рыночной структурой, путем поиска адекватных современности оптимальных соотношений в системе частная – коллективная – государственная или общественная собственность.

Текущий кризис активно разрастается, и сегодня в мире насчитываются десятки рискованных зон. Кризисные зоны сегментируются по разным направлениям, но в их основе

лежит нарастание противоречия между космополитизмом капитала и национальными экономическими суверенитетами.

Текущий кризис предстает как широкоформатный *системный кризис*, включающий в себя и глобальный экологический кризис, и классический циклический кризис индустриальной ступени развития, и социально - политический кризис.

Первый элемент – *биотический фундамент общества* – характеризуется интенсивным разрушением природных систем, т.к. гонка за экономическим ростом связана с хищническим использованием естественных ресурсов.

Экономический рост добывается ценой все нового и нового разрушения природы. Мы получаем дополнительные материальные блага, теряя здоровые условия жизни. Экологические потери значительно превышают приращения, добытые через экономический рост. Причем общество даже при желании не способно эти потери возместить.

Вторая составляющая системного кризиса – *кризис современной индустриальной ступени развития*, ориентированного на экономический рост, бесконечное увеличение запросов и неограниченный объем потребления, как условий, обеспечивающих рост прибыли. Современная индустрия, удовлетворяя потребности населения, интенсивно навязывает потребителям все новые варианты материальных благ и услуг. На это затрачиваются огромные деньги (реклама, PR, различные шоу, средства массовой информации). Все это превращает современного человека в манкурта рынка.

Следовательно, пришло время пересмотреть ориентиры экономического развития. Представление о том, что рост производства хозяйственных благ *любой ценой* □ ключ к решению всех общественных проблем, должно быть преодолено. Акцент на экономике сужает горизонт социального мышления, искажая общую картину развития. Принципиальную значимость имеет сохранение *жизнеспособности целой системы* как главного условия будущего развития. Это значит, что темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) необходимо соотносить с темпами *прироста потерь* – и социальных, и экономических, и экологических. Все большую часть общественного продукта ежегодно «съедают» многочисленные угрозы (террористические, военно - политические, геополитические и др.), а также природные и техногенные катастрофы, плюс потери, связанные с ними. Причем потери растут значительно быстрее, чем ВВП, а в итоге сужаются возможности реальных социальных маневров.

За определенными границами разрушительных процессов никакой прирост материальных благ не будет способен возместить утрату здоровья и жизненных сил общества. Поэтому необходимо регулировать рост ВВП в рамках сохранения целостности и жизненных сил метасистемы «природа – общество – экономика». А значит нужно научиться измерять показатели *интегральной результативности* процесса общественного развития с учетом не только «плюсов», но и «минусов». Ведь смысл научно - технического прогресса исходно виделся в снижении издержек производства и создании все более дешевой продукции. Значит, в рамках ВВП следует идти путем экономии и сокращения затрат.

Наконец, третья составляющая современного кризиса – *социальная* – является наиболее значимой, т.к. от человека и последствий его деятельности зависит общая результативность развития цивилизации на данном этапе. Антропогенная деятельность непосредственно

влияет как на состояние природной среды, так и на развитие экономики. Сегодня во имя надуманных потребностей и бессмысленных запросов искусственно раздувается рыночное пространство. Над рынком товаров, призванных удовлетворять естественные потребности, вырос новый рынок, отражающий избыточные, надуманные потребности, которые граничат с фантазией. В результате не рынок служит человеку, а люди являются той почвой, на которой процветает гипертрофированный рынок, который сегодня охватил почти все сферы жизнедеятельности. Товаром сегодня стало практически все – продукты, услуги, информация, знания, идеи, программы ...

Поэтому во всех областях жизнедеятельности необходимы сегодня специалисты в области антикризисного управления и циклического развития, способные соединить в единую систему главные познавательные зоны – экономику, юриспруденцию и управление – для успешного решения назревших в обществе проблем.

© И.К. Иванова 2017

УДК 330

Е.С. Кирилова

студент ПВГУС

E - mail: lena.elena - kirilowa2012@yandex.ru

А.Д. Зайцева

студент ПВГУС

E - mail: nastya.zayceva96@mail.ru

Научный руководитель

Л. А. Абрамова

канд. экон. наук, старш.преп - тель ПВГУС

г. Тольятти, РФ

ОБРАЗ ЭКОНОМИКИ В ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМЕ

«Институты имеют значение» — сложно переоценить важность данного высказывания Дугласа Норта. Принятие этого положения дает толчок к формированию, как минимум, двух основных направлений — применить инструменты экономической теории для исследования изменений институтов или проследить воздействие институтов на экономическое развитие. В первом варианте рассматривается распространение предмета экономической теории на другие области: право, организацию, политику, историю. Логика «экономического империализма» с установленными оговорками в полном объеме раскрывается во втором варианте. В данном случае экономические процессы находятся в зависимости от обычаев, привычек, ментальности, моды и др., иными словами определяющим фактором характера экономики и экономической теории являются институты. Как правило, первое представление институционализма определяют к новой институциональной экономической теорией (НИЭТ), второе — к старому институционализму. В настоящее время сформировалось два разных направления, обладающие обширным внутренним многообразием. Изучая труды различных авторов,

становятся явным различия, разделяющие два подхода. Однако, ни в новом, ни в старом институционализме не создано единой теории. Само значение понятия «институт» во многом разнится. Институт в понимании Норта, в последствии для Уильямсона станет институциональной средой.

Также и в старом институционализме не было создано единой теории. Изучая историческое развитие теории, вспомним, что Веблена по большей части интересовало изучение практики ведения бизнеса в контексте социума и антропологии. Митчелл видел наибольший смысл в сборе фактической статистики, что стало началом создания Национального бюро экономических исследований. Коммонса в большей степени занимала связь экономики и права, он является автором «Институциональной экономической теории».

При всем внутреннем разнообразии также значительно различается образ экономики в старом институционализме и НИЭТ. Реальность в старом институционализме рассматривается как совокупность институтов, а в НИЭТ — как результат деятельности агентов рынка [5, с. 205].

Понимание экономики старых институционалистов еще имеет потенциал, экономика рассматривается как неравновесная, эволюционная система, действующая в условиях исторической обусловленности. В данном случае рассмотрение экономических процессов происходит с точки зрения части культуры и властных отношений. По видимому, со временем «наращивание» институциональной проблематики в условиях «поведенческого видения» приобретёт тенденцию к снижению. А, напротив, пространство диалога и взаимосвязанных переплетений уже имеющихся и новых веяний в институционализме станут увеличиваться. Это явление можно подтвердить последними книгами Норта Д., которые свидетельствуют о проделанной работе НИЭТ [3, с. 97].

Необходимо отметить, что НИЭТ будет весьма полезно перенять уже накопленный опыт у старого институционализма. Поучиться соблюдению, а также смелым критическим высказываниям в адрес status quo в обществе, что, несомненно, должно помочь избавиться от скрытых идеологических допущений, обыкновенно принимаемых просто на веру. Таким образом, современники придерживающиеся старого взгляда на институционализм, как правило, имеют более подлинный и реальный образ экономической реальности. Благодаря этому, они могут более полно применять классические методы и использовать приёмы анализа для достижения большей эффективности в работе. Что, естественно, придаёт дополнительную убедительность в обобщениях и заключениях. В итоге, оба эти процесса способствуют образованию единой теории институционализма.

Таким образом, на существующем уровне развития институциональной экономической теории довольно проблематично рассуждать о едином представлении такой важной и интересной науки, как экономика. Это обстоятельство связано и с разнообразием взглядов на предметные области, и с разнородностью применяемых методов и моделей. Обоюдное сближение старого и нового институционализма дало бы толчок для создания новой всеобъемлющей единой теории, как в объяснении институтов, так и в объяснении при помощи институтов.

Список использованной литературы:

1. Веблен, Т. Теория делового предприятия: монография [Текст] / Т. Веблен. - Москва: Изд - во Дело, 2014. - 410 с.
2. Вольчик, В.В. Институциональной экономика: учебное пособие [Текст] / В.В. Вольчик. - Ростов-н / Д: Изд - во Папирус, 2013. - 308 с.
3. Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики: учебное пособие [Текст] / Я.И. Кузьминов. - Москва: Изд - во Сканрус, 2015. - 220 с.
4. Литвинцева, Г.П. Институциональная экономическая теория: учебное пособие [Текст] / Г.П. Литвинцева. - Москва: Изд - во Литера, 2013. - 265 с.
5. Расков, Д. Е. Новая институциональная экономическая теория: учебное пособие [Текст] / Д. Е. Расков. - Москва: Изд - во Дело, 2012. - 280 с.

© Е.С. Кирилова, А. Д. Зайцева, 2017

УДК 33

А. В. Киселева

Бакалавр востоковедения, НИУ ВШЭ, магистр менеджмента, АНО ВО РосНОУ
г. Москва, РФ
e - mail: milimilikki@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СОТРУДНИКОВ КОНСАЛТИНГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современном мире тяжело говорить об эффективной деятельности предприятия, если оценке труда персонала не уделяется достаточного внимания. Компания, заинтересованная в увеличении прибыли, стремится минимизировать затрачиваемые ресурсы. Поэтому проведение оценки результативности работы сотрудников представляет собой обязательное условие успешного функционирования системы управления персоналом в организации и фирмы в целом. Оценка персонала представляет собой комплексную процедуру по сбору и анализу информации о выполнении работниками своих обязанностей с целью выявить, насколько поведение, умения и индивидуальные характеристики работников соответствуют требованиям руководящего состава и стратегии предприятия.

Оценка персонала может быть количественной, качественной или комплексной. Исходя из целей и задач, поставленных перед проводимой оценкой, нужно подобрать подходящую методiku оценивания персонала. Эффективная работа объединяет в себе большие результаты при минимизированных затратах. Основываясь на этом утверждении и на характере работы персонала в консалтинговых организациях, можно сделать вывод, что оценка эффективности персонала должна быть основана, главным образом, на изучении информации о работниках, в том числе, их стаже, опыте, квалификационных и профессиональных навыках. Параллельно с этим обязательно должны оцениваться затраты, которые работник несет при достижении поставленных целей.

В настоящее время большое количество консалтинговых компаний отказываются от проведения ассессмент - центров в качестве оценки, так как подобное оценивание требует больших финансовых затрат. Снижается потребность в тренингах для персонала, но параллельно усиливается интерес к разнообразным формам электронного обучения, что помогает эффективно усваивать новую для ИТ - менеджеров информацию, не затрачивая на это большую часть бюджета. Стоит отдельно выделить такой метод оценки персонала, как

оценка КРІ (key performance indicators), дословный перевод данного термина означает «ключевой показатель результата деятельности». Это система показателей для оценивания сотрудников, которая имеет много общего с плановым подходом к оцениванию, но отличается тем, что показатели работы каждого сотрудника привязываются к общим КРІ компании.

В консалтинговой компании эффективным инструментом мотивации являются поощрения и надбавки. Посредством учета степени выполнения показателей эффективности каждым работником можно вычислить итоговую оценку.

Любую деятельность можно оценивать по трем ключевым показателям:

- количество работы, т.е. норма выработки;
- качество работы, т.е. безошибочность, соответствие заявленному уровню качества, отсутствие брака и жалоб клиента;
- срок выполнения работы, в том числе превышение сроков или досрочное выполнение.

В оценивании методом КРІ есть и свои минусы. Основные:

— нельзя определять большое количество показателей КРІ, так как это ведет к обесцениванию каждого из них в отдельности и доля одного показателя в общем бонусе будет мала и неощутима;

— если показатели КРІ в работе сотрудника неправильно оценены и распределены, то может произойти перекос в работе из-за слишком большого или маленького веса какого-либо показателя в общем пуле оценки или бонуса;

— при установлении чрезмерно завышенных и непреодолимых показателей КРІ может произойти демотивация в работе сотрудников, что приведет к снижению качества выполняемой работы или уменьшению количественных показателей.

Для консалтинга оценка эффективности предполагает наличие четко выраженных критериев, предъявляемых к результату деятельности. Качество труда определяется качеством выполненных проектов и выпущенных отчетов, которое оценивается заказчиками или в процессе проведения внешнего аудита. По итогам расчетов показателей оценки можно рассчитать коэффициент эффективности труда, прикладываемый к конкретным проектам и всей совокупности работ. Деятельность в контексте повышения квалификации выражается общим стажем без отрыва от производства, замещением сотрудников на более высоких должностях, фактами стажировок или тренингов.

Посредством учета степени выполнения показателей эффективности каждым работником можно вычислить итоговую оценку. Ниже приведена примерная шкала значений показателей.

Показатель	Вес, %	Шкала				Оценка
		1	2	3	4	
Количество проектов	30	Ниже допустимого	Ниже среднего	Обычное	Сверх нормы	2 (50 %)
Качество труда	40	Ниже допустимого	Низкое	Ожидаемое	Сверх нормы	4 (100 %)
Творческая активность	30	Ниже допустимого	Ниже среднего	Обычная	Сверх нормы	3 (75 %)

Итоговая оценка вычисляется как средневзвешенная величина оценок по всем показателям (сумма произведений оценки по каждой компетенции). Ниже показан пример расчета по таблице.

$$30 \% \times 50 \% + 40 \% \times 100 \% + 30 \% \times 75 \% = 15 \% + 40 \% + 22,5 \% = 77,5 \%$$

Таким образом, суть методики КРІ заключается в побуждении персонала к достижению сверхнормативных результатов посредством стимулирования трудовой активности. Если коэффициент больше 75 % (т.е. больше ожидаемого), это говорит о высокой результативности работника и его значимости для отдела и предприятия в целом.

Список использованной литературы.

1. Браверман А., Саулин А. Интегральная оценка результативности предприятий // Вопросы экономики. №6. 1998.
2. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А.Я. Кибанова. — 4 - е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА - М, 2017.
3. Фищенко К. Оценка эффективности работы персонала // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.).Т. II. — М.: РИОР, 2011.

© А. В. Киселева, 2017

УДК 336.02

Княмова Аделя Рустемовна

студент НабережноЧелнинский филиал КФУ
г. Набережные Челны, РФ

СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Изменения в экономике России, связанные с развитием рыночных отношений, требуют от руководителей организаций новых способов и подходов к технологиям управления, в том числе в области финансового менеджмента. Анализ финансово - экономических результатов российских организаций в современных условиях показывает, что ухудшение их положения связано с отсутствием профессионализма и системного подхода в управлении финансовой деятельностью. Но отсутствие системности приводит их к нулевой результативности используемых методов и распылению имеющихся финансовых ресурсов. Чтобы избежать этих недостатков, необходимо построить для организаций эффективную систему финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент — это совокупность концепций, инструментов - тов, правил, методов и алгоритмов выработки и принятия управленческих решений в финансовой сфере. В традиционном толковании, как правило, ассоциируется он с финансовым планированием, с бюджетированием и бизнес - планированием, разработкой и оценкой инвестиционных проектов, организацией управленческого учета, финансовым анализом, управлением ликвидностью, достижением финансовой устойчивости [5, с. 58].

Цель финансового менеджмента - максимизация активов предприятия с помощью рациональной финансовой политики. Как наука финансовый менеджмент изучает методологию, принципы, способы, методику разработки и реализации финансовых решений. Он необходим во всех сферах хозяйственной деятельности и направлен на выполнение стратегических и тактических целей функционирования предприятия и его поведения на рынке [4, с. 113].

Менеджмент во всех своих решениях руководствуется экономическими соображениями. Поэтому любое действие менеджмента - это мероприятие экономического характера. В основе менеджмента лежат целенаправленный поиск, непрерывное обучение и организация работы для наиболее эффективного использования всех ресурсов, в том числе финансовых. Финансовый менеджмент является частью общего менеджмента. Общее представление о финансовом менеджменте как о механизме управления движением финансовых ресурсов. Конечная цель такого управления соответствует целевой функции хозяйствующего субъекта - получению прибыли. Ведь любые экономические отношения (в том числе и мировые) базируются на стремлении получить прибыль. Прибыль (выгода) потребителя появляется в том случае, когда он покупает по самой низкой цене при наилучшем соотношении качества и цены. Такое положение способствует развитию наиболее совершенных производств и хозяйствующих субъектов.

Функции финансового менеджмента определяют формирование структуры управляющей системы. Различают два основных типа функций финансового менеджмента: функции объекта управления и функции субъекта управления. К функциям объекта управления относятся: организация денежного оборота, снабжение финансовыми средствами и инвестиционными инструментами, организация финансовой работы и т. д. Эти функции последовательно складываются из сбора, систематизации, передачи, хранения информации, выработки и принятия решения, преобразования его в команду. К ним относятся планирование, прогнозирование или предвидение, организация, регулирование, координирование, стимулирование, контроль [2, с. 44].

Планирование. Чтобы дать команду, необходимо составить программу действия, для чего разрабатываются планы финансовых мероприятий, получения доходов, эффективного использования финансовых ресурсов. Функция управления в финансовом планировании охватывает весь комплекс мероприятий, как по выработке плановых заданий, так и по воплощению их в жизнь. Финансовое планирование представляет собой процесс разработки конкретного плана финансовых мероприятий.

Прогнозирование. Это разработка на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей. Эти прогнозы представляют собой предвидение соответствующих изменений. Прогнозирование может осуществляться на основе как экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенденции изменения, так и прямого предвидения изменений. Эти изменения могут возникнуть неожиданно.

Организация. Сводится к объединению людей, совместно реализующих финансовую программу на базе каких - то правил и процедур. К последним относятся создание органов управления, построение структуры аппарата управления, установление взаимосвязи между управленческими подразделениями, разработка норм, нормативов, методик и т. п.

Регулирование. Воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости финансовой системы в случае возникновения отклонения от заданных параметров. Регулирование охватывает текущие мероприятия по устранению возникших отклонений от графиков, плановых заданий, установленных норм и нормативов [2, с. 47].

Координация. Согласованность работ всех звеньев системы управления, аппарата управления и специалистов. Координация обеспечивает единство отношений объекта управления, субъекта управления, аппарата управления и отдельного работника.

Стимулирование. Выражается в побуждении работников финансовой службы к заинтересованности в результатах своего труда. Посредством стимулирования осуществляется управление распределением материальных и духовных ценностей в зависимости от количества и качества затраченного труда.

Контроль. Сводится к проверке организации финансовой работы, выполнения финансовых планов и т. п. Посредством контроля собирается информация об использовании финансовых средств и о финансовом состоянии объекта, вскрываются дополнительные резервы и возможности, вносятся изменения в финансовые программы, в организацию финансового менеджмента. Контроль предполагает анализ финансовых результатов.

Одним из важнейших условий успешного управления финансами организации является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние организации по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Конечные результаты деятельности организации интересуют не только работников самой организации, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы.

Все это предопределяет важность проведения финансового анализа организации и повышает роль такого анализа в экономическом процессе. Финансовый анализ является неперенным элементом как финансового менеджмента в организации, так и его экономических взаимоотношений с партнерами, финансово кредитной системой.

Финансовому менеджменту должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации производственной и финансовой деятельности, финансового состояния и других параметров функционирования организации [5, с. 64].

В данной статье я попыталась кратко и достаточно просто изложить суть финансового менеджмента. В заключение можно добавить, что в практическом использовании финансовый менеджмент связан с управлением разными финансовыми активами, каждый из которых требует использования соответствующих приемов управления и учета специфики соответствующего звена финансового рынка. Поэтому финансовый менеджмент можно рассматривать как сложный управленческий комплекс.

Список использованной литературы

1. Балашов А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА - М, 2012. - 288 с.

2. Брусов П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: М.: КНОРУС, 2012. – 226 с.
3. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учеб. для магистров. – 2 - е изд, М. : Юрайт, 2012. – 462 с.
4. Грязнова А.Г., Маркина Е.В. Финансы, М.: Финансы и статистика, 2012.
5. Зайков В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация. М.: Вуз. Книга, 2012. – 340 с.
6. Хигинс Р. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: пер. с англ. А.Н. Свирид. – М.: Вильямс, 2013.

© А.Р. Киямова, 2017

УДК 65:664

Е.В. Красавина, студент 4 курса экономического факультета
Башкирского ГАУ, г. Уфа, РФ, E - mail: laurakam@mail.ru

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Основные средства – средства труда и управления, которые используются во многих производственно - коммерческих циклах, а их стоимость постепенно включается в текущие производственные издержки с целью возмещения. От рационального их использования зависит экономическая эффективность производственного процесса и в конечном итоге деятельность любого предприятия.

Данные об основных и оборотных средствах предприятия приведены в таблице.

По данным таблицы наблюдается, что основные и оборотные средства возросли в значительных размерах, при этом собственный капитал уменьшился на 3,4 % . Данное обстоятельство объясняется тем, что комбинат взял несколько долгосрочных и краткосрочных кредитов. Так, долгосрочные обязательства увеличились в 4,4 раза, а краткосрочные на 82,9 % . Запасы увеличились почти в 2 раза, основные средства – в 1,5 раза.

Далее рассмотрим показатели эффективности использования основных средств предприятия. В 2016 г. фондоотдача составила 4,84 руб., фондоемкость же – 0,21 руб. Но, несмотря на то, что производственные мощности используются наилучшим образом, рентабельность снизилась до 9,31 п.п. Это связано с большими расходами на производство и расходами по оплате кредитов.

Таблица Основные и оборотные средства ООО «Белорецкий маслосыркомбинат»

Показатели	Значение показателя в тыс. руб.		Изменения	
	2015 г.	2016г.	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	23766	35631	11565	148,79
основные средства	23766	35631	11565	149,79

Оборотные активы	16474	58896	42422	в 3,6 раз
запасы	7933	14494	6561	182,7
дебиторская задолженность	7607	43276	35669	в 5,7 раза
денежные средства и краткосрочные фин. вложения	167	819	652	в 4,9 раза
Собственный капитал	2499	2414	- 85	96,6
Долгосрочные обязательства	9073	39659	30 586	в 4,4 раза
заемные средства	9073	39659	30586	в 4,4 раза
Краткосрочные обязательства	28668	52454	23786	182,9

Показатели эффективности использования оборотных средств организации показывают, что активы предприятия используются достаточно интенсивно. В 2016 году коэффициент оборачиваемости уменьшился на 70,85 % . Это повлекло за собой увеличение периода оборота на 244,44 % и уменьшение выручки на 100 рублей оборотных средств. Уменьшение прибыли до 99,51 % характеризует тем, что у предприятия имеются значительные производственные расходы, налоговые отчисления и т.п.

Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами и занятости населения [3, 4]. Поэтому финансовая деятельность должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Рассмотрим финансовое состояние комбината. За анализируемый период выручка предприятия выросла на 4 % , прибыль от продаж – на 41 % , прибыль до уплаты налогов – на 19 % . Одновременно наблюдается рост расходов по обычным видам деятельности, прочих расходов, процентов к уплате. Из - за слишком больших расходов предприятия в 2016 г. по сравнению с 2015 г. чистая прибыль уменьшилась до 94 % .

Таким образом, для повышения эффективности использования производственных ресурсов на предприятии необходимо развить систему планирования затрат [1, 2, 5]. Это является важной предпосылкой экономического обоснования определения величины расходов. В процессе планирования расходов должны быть установлены предельные (допустимые) общие расходы в подразделениях и в целом по предприятию.

Список использованной литературы:

1. Халитова, Л. Р. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.

2. Халитова, Л. Р. Риск - менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.

3. Халитова, Л.Р. Закономерности развития процесса воспроизводства рабочей силы / Л.Р.Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.3. – № 35 - 1. – С. 164–167

4. Халитова, Л.Р. Проблемы удовлетворения потребностей рабочей силы в АПК Республики Башкортостан / Л.Р. Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 5. – № 37 - 1. – С. 157–160.

5. Халитова, Л.Р. Стратегические приоритеты развития воспроизводства рабочей силы агропромышленного комплекса (на примере Республики Башкортостан): монография / Л.Р. Халитова. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016. – 280 с.

© Е.В. Красавина, 2017

УДК 330

Кривдина Е.Н.

магистр

факультета экономики и менеджмента ЮЗГУ

г.Курск, РФ

Email: ekrivdina@bk.ru

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ СТРАНЫ

Аннотация: В статье рассмотрена структура ГЧП в регионах России в 2015 году, представлен рейтинг областей ЦФО по уровню развития ГЧП за 2015 год, выявлена роль государственно - частного партнерства для государства и для бизнеса.

Ключевые слова: Инфраструктура, социальная сфера, инвестиции, государственно - частное партнерство, бизнес, государство.

Государственно - частное партнерство (ГЧП) является одним из наиболее распространенных инструментов привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты. При этом целесообразность реализации инфраструктурного проекта в формате ГЧП оценивается применительно к каждому конкретному случаю.

На рисунке 1 представлена структура государственно - частного партнерства в регионах России в 2015 году.

Как видно из рисунка 1, лидером по числу ГЧП - проектов является Сибирский Федеральный округ, на долю которого приходится 34 % от общего числа ГЧП - проектов. Наименьшая доля по реализованным ГЧ - проектам приходится на Северо - Кавказский Федеральный округ - 3 % .



Рисунок 1– Структура государственно - частного партнерства в регионах России в 2015 году

На рисунке 2 представлен рейтинг областей Центрального Федерального округа по уровню развития ГЧП за 2015 год.

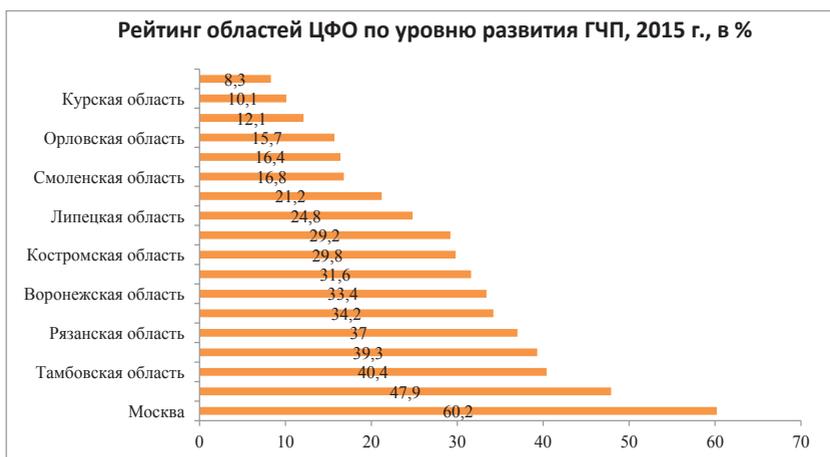


Рисунок 2 – Рейтинг областей Центрального Федерального округа по уровню развития ГЧП за 2015 год

По данным рисунка 2 наиболее высокий уровень развития государственно - частного партнерства приходится на г. Москва (60,2 %), наименьший уровень ГЧП наблюдается Тверскую область(8,3 %). Курская область занимает предпоследнее место среди областей ЦФО, на долю которой приходится 10,2 % .

Роль государственно - частного сектора в конкретном регионе, а также страны в целом значительно велика.

Выгоды для экономики:

- интенсивное развитие инфраструктуры и ускорение темпов обновления основных производственных фондов;

- повышение качества строительства, эксплуатации и управления за счет инноваций, стимулов и компетенций частных партнеров;
- более широкий доступ к рынкам частного капитала;
- рост качества производимой продукции и оказываемых услуг населению (благодаря повышению стандартов качества и эффективности управления объектами соглашения);
- снижение бюджетной нагрузки и высвобождение дополнительных ресурсов.

Выгоды для государства [1, с. 15]:

- сокращение издержек по созданию / поддержанию социальной или иной общественно значимой инфраструктуры;
- снижение бюджетных и прочих рисков как результат разделения рисков с частным партнером;
- доступ к альтернативным источникам капитала, что позволяет реализовывать проекты, которые были невозможны ранее;
- рост надежности государственных инвестиций и повышение вероятности получения ожидаемого результата (наличие заинтересованного частного партнера в проекте позволяет снизить риски недобросовестности государственного заказчика).

Выгоды для бизнеса:

- защищенность инвестиций: в долгосрочной перспективе частная компания получает и государственные активы, и государственные заказы на объект соглашения;
- гарантированная рентабельность: (предприниматель получает от государства гарантии возврата вложенных инвестиций);
- относительная автономность в принятии оперативных решений. Так, обладая хозяйственной свободой, частная компания, может, например, за счет повышения производительности труда или снижения себестоимости увеличивать общую прибыльность проекта.

Основные ограничения, не позволяющие использовать все формы государственно - частного партнерства в России [2, с. 193]:

- отсутствие единого законодательно закрепленного определения и подходов к реализации государственно - частного партнерства. Отсутствие понятия специфики государственно - частного партнерства в федеральном законодательстве приводит к раз - личному пониманию и трактовке данной формы экономического взаимодействия участниками процесса, затрудняет его применение, что создает риски признания ряда проектов нелегитимными.
- отсутствие возможности получения прав собственности на объекты соглашения о государственно - частном партнерстве частным партнером. Законодательство в области конкуренции предусматривает обязательное проведение отдельных конкурсных процедур для аренды и передачи в пользование государственной собственности, что ограничивает возможность инвестора по привлечению заемного финансирования (запрет на передачу объекта в залог).
- несовершенство бюджетного законодательства. Отсутствует правовой механизм выделения бюджетных ассигнований для исполнения долгосрочных обязательств государственного / муниципального заказчика при реализации комплексного проекта.

Для государства важно иметь в частном секторе дополнительные ресурсы, эффективный менеджмент, чтобы извлечь выгоду из этого. Вступая в партнерство с бизнесом, оно, как

правило, получает не только возможность привлечения дополнительных источников финансирования, снижающих нагрузку на бюджет, но и более гибкую и действенную систему управления проектами, повышающую эффективность государственных расходов. В партнерстве менеджмент частных организаций более эффективен, т. к. процессы принятия и реализации управленческих решений более демократичны. Это приносит обоюдную выгоду партнерам от совместной работы, поскольку государственный сектор страдает относительной медлительностью и негибкостью. Государство также получает дивиденды в форме увеличения налоговых поступлений, решения социальных проблем и повышения общего уровня производства, тем самым увеличивая конкурентоспособность продукции и услуг на внутреннем и внешнем рынках [3, с. 83].

Таким образом, следует отметить значительную роль развития и дальнейшего внедрения государственно - частного партнерства в наиболее значимые сферы жизни. Инвестирование частных организаций в различные проекты позволит снизить нагрузку на государства, особенно в период экономического кризиса и нестабильной политической ситуации на мировой арене.

Список использованной литературы

1. Харченко Е. В., Широкова Л. В., Алпеева. А. / Государственно - частное партнерство как инструмент инновационного развития высокотехнологических отраслей промышленности России // Вестник ТГУ, выпуск 2 (142), 2015 - С.7 - 16.
2. Юрьев В.М. Развитие инновационной сферы экономики: возможности использования института государственно - частного партнерства // Социально - экономические явления и процессы. Тамбов, 2011. № 12 (034). С. 292 - 298.
3. Ткаченко М.В., Конгулов А.С., Долгов А.А. Рейтинг регионов ГЧП - 2014. Развитие государственно - частного партнерства в субъектах Российской Федерации / под общ. ред. П.Л. Селезнева. М., 2014.

© Е.Н. Кривдина, 2017

УДК 658.3.07

Кружкина Кристина Александровна
студентка 2 курса ФГБОУ ВО «СГЭУ»
г. Самара, РФ
e - mail: krkristi86@gmail.com

Железникова Елена Петровна

Старший преподаватель кафедры экономики труда и управления персоналом
ФГБОУ ВО «СГЭУ» г. Самара, РФ

ОТБОР ПЕРСОНАЛА ПО ДАННЫМ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

XXI век – век высоких технологий. Каждый день человек получает огромное количество информации, которое примерно равно информации в 174 газетах. Интернет стал неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Сегодня практически у каждого человека

есть страничка в социальной сети или аккаунт на каком - либо веб сайте. Интернет открывает большие возможности перед человеком. Он позволяет не только обмениваться информацией и делиться ею с кем - либо, а так же развлекаться, учиться, делать покупки, работать и общаться. Самыми популярными способами обмена информацией являются взаимодействие при помощи электронной почты и социальных сетей.

Социальная сеть – это некая бесплатная площадка в Интернете, где можно публиковать информацию и обмениваться ею с другими людьми.

Стоит заметить, что в настоящее время социальные сети в буквальном смысле правят миром. С помощью них можно привлечь внимание огромного количества людей и донести до них информацию в течение нескольких минут. Поэтому каждая даже самая малоизвестная компания имеет веб - сайт или страничку в социальных сетях.

О личностных качествах и вообще о жизни кандидата работодатель наиболее подробно может узнать из социальных сетей. Наиболее популярные:

- Facebook
- ВКонтакте
- Instagram
- Twitter

1. Facebook. Наиболее популярная площадка для работодателей и руководителей. Аудитория Facebook составляет 1,71 миллиарда человек. На сайте человек может создать профиль с фотографией и информацией о себе, загружать аудио и видеозаписи, создавать посты и обмениваться сообщениями с другими пользователями.

2. ВКонтакте. Стоит отметить, что данная сеть не такая «деловая» как Facebook, но зато более простая в использовании. Ее аудитория на сегодняшний день составляет в среднем 95 миллионов человек за месяц. Она немного похожа на Facebook, многие даже говорили, что ее создатель Павел Дуров, скопировал стиль Facebook, однако с этим можно поспорить. Структура ВКонтакте проста. Человек также может создать профиль с фотографией и также может обмениваться информацией с другими пользователями. Слева на экране расположена удобная панель, с помощью которой можно быстро и удобно воспользоваться всеми возможностями сайта.

Пожалуй, единственным минусом ВКонтакте является навязчивая реклама, которая отвлекает внимание от информации, которая вам нужна в момент пользования.

3. Instagram. Это социальная сеть для обмена и оценки фотографий и коротких видеороликов. К 2017 году в Instagram зарегистрировано более 200 миллионов пользователей. Чем удобна данная социальная сеть для работодателей при отборе? Все просто. Сегодня у каждого человека есть аккаунт в Instagram и ВКонтакте. И там и там можно выкладывать фотографии и видеозаписи, но больше всего материала, как показала практика, пользователи выкладывают в Instagram.

Работодатель, зайдя на профиль соискателя, может узнать гораздо больше подробностей его жизни, нежели из каких - то других социальных сетей, так как зачастую содержание фотографий и видео в Instagram более откровенное, чем в ВКонтакте или на Facebook. Однако, не всегда удается увидеть эту информацию, так как в Instagram есть функция открытия и закрытия аккаунта и попросту если ты не подписан на какого - то человека, то ты не можем просматривать материал, который он выкладывает.

4. Twitter. Социальная сеть для публичного обмена сообщениями при помощи веб - интерфейса, SMS, средств мгновенного обмена сообщениями или сторонних программ - клиентов для пользователей интернета любого возраста.

Чем полезен Twitter для работодателя в отборе персонала? Как показала практика, кандидаты в своих постах описывают события, которые с ними произошли, даже самые мелочные, такие например как «Я пошел в магазин за хлебом, а хлеб закончился», «Не успел на автобус, сижу, жду другой. . .» и так далее. Такая информация поможет понять, как вообще живет кандидат и чем он занимается в свободное время, как он относится ко всем ситуациям (позитивно или негативно). Конечно же, преимуществом Twitter является то, что переписка с другими пользователями может отражаться на стене человека. Однако так же как и в Instagram, пользователь может сделать свой аккаунт закрытым для других.

Вот какое мнение выразил известный общественный и политический деятель Павел Пятницкий о социальных сетях и в частности о Twitter: «Кстати, соцсети сейчас лучше любого резюме. Посмотрел на ленту Твиттер или Фейсбука соискателя и сразу можно сделать вывод «кто есть ху»»

Успешность деятельности любой организации во многом зависит от качественно подобранного персонала. Как уже говорилось ранее, что при отборе отличным помощником могут быть социальные сети, однако зачастую специалисты кадровой службы делают ошибки по причине того, что у каждого свое субъективное мнение на вещи. Поэтому целесообразно было выделить ряд критериев, по которым можно осуществлять более объективный и качественный отбор кандидатов.

1. Конфронтация. Зайдя на страницу соискателя, например, ВКонтакте, в первую очередь можно увидеть статус и записи на стене. Если в своих записях кандидат постоянно на что - то жалуется или, может быть, даже кого - то унижает, оскорбляет, затевает споры по мелочам, то, скорее всего, этот человек совершенно не умеет работать в команде, и у него совершенно нет представления о таких понятиях как вежливость, тактичность и дипломатия. Отсюда уже можно сделать вывод, что данный кандидат, скорее всего, не подойдет на высокие должности.

2. Фотографии. Разумеется, фотографии говорят о многом. Если кандидат выкладывает фотографии с пьяных вечеринок или клубов, то это уже повод задуматься для специалиста на счет этого человека. Особенно сейчас прослеживается тенденция среди девушек выкладывать фото «интересного» содержания, на которых они представлены, как говорится, «в чем мать родила».

3. «Выливание грязи». Многие люди, уходя с предыдущего места работы, расписывают всю стену в сетях о том, какой же плохой был начальник, как он всех замучал и как же им там было невыносимо работать. Так же некоторые подробно описывают свой опыт работы, добавляя красок, тем самым портя имидж компании. Такого рода записи могут говорить, в первую очередь, о нечистоплотности кандидата и, даже, о его лицемерии и поэтому стоит отказаться от найма соискателей, выкладывающих подобные высказывания.

4. Грамматические и орфографические ошибки. И тут в помощь специалисту те же записи на стене. Да, каждый из нас когда - то делает ошибки, но если просматривается, что ошибок в постах много и тем более если они нелепые, то это говорит об уровне образованности кандидата и об уровне его культуры. Так же есть особо высокоинтеллектуальные личности, которые пишут «заборчиком». Выглядит это примерно

так: «Я ТаКаЯ КрУтАя ДиФфФфчОнКа». Здесь, скорее всего, у специалиста отпадут все сомнения и он быстро примет решение о найме такого человека на работу (см. Приложение 2)

5. Сленг. Рекрутеры определили список слов, которые могут стать камнем преткновения при общении с клиентами:

- "канешна" вместо "конечно" или "разумеется";
- "зашибись" или "офигенно" вместо "отлично" или "превосходно";
- "пофиг" вместо "безразлично";
- "отстой" вместо "отвратительно";
- "однова живем" вместо "живем один раз";
- "твиттерцы" вместо "пользователи Твиттера";
- "моя думать" вместо "я думаю".

Это лишь некоторые моменты, на которые стоит обратить внимание при отборе персонала на вакансию. Отдельные особенности определяет руководитель или менеджер по подбору.

Делая вывод из вышесказанного, можно сказать, что социальный сети – очень удобный инструмент отбора персонала. И каждому работодателю стоит обратить внимание на странички соискателей и информацию, которая содержится на них, так как в резюме или на собеседовании кандидат может указать вам данные, не соответствующие его личности и его профессиональным навыкам.

Список использованной литературы:

1. Электронный источник: <http://www.hr-portal.ru/article/netradicionnye-metody-podbor-a-personala-osobennosti-primeneniya-i-reyting-populyarnosti>

2. Электронный источник: <http://www.e-xecutive.ru/career/hr-management/1984154-10-i-odin-sovet-po-podboru-personala-v-sotsialnyh-setyah>

© К.А.Кружжина, Е.П. Железникова, 2017

УДК 65:331.1

А.А. Куатова

студент 3 курса экономического факультета

Башкирского ГАУ,

г. Уфа, РФ

E-mail: laurakam@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА «АЛЬПЫ» ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ РУКОВОДИТЕЛЯ

В настоящее время эффективность работы организации во многом определяется повседневной работой персонала управления. Несомненно, важен тот факт, что в коллективе трудно наладить работу, когда руководитель и его подчиненные не обладают

современными приемами и методами работы, не совершенствуют свой индивидуальный подход к трудовым обязанностям.

Анализ использования рабочего времени позволяет дать оценку рациональному использованию трудовых ресурсов, а так же условиям выполнения плана по труду. От рационального использования рабочего времени зависит эффективность работы предприятия и выполнение технико - экономических показателей [8]. Следует отметить, что анализ использования рабочего времени играет одну из важнейших ролей в аналитической работе предприятия [4].

При изучении рабочего времени могут быть применены различные методы и способы оценки [2]. К примеру, анкетный и устный опросы охватывают большое количество опрашиваемых сотрудников, требуют времени для обработки опроса, выявляет выполняемые и необходимые работы в организации труда и использования рабочего времени [7].

В то время как самофотография поводится самим сотрудником. Данный метод позволяет анализировать и определить резервы затраты времени.

Фотохронометраж осуществляется наблюдателем со стороны, с фиксированием затрат рабочего времени при выполнении операций в течение рабочего дня [5]. Моментальное наблюдение может применяться при изучении затрат времени на выполнение определенных операций или совокупности с целью корректировки норм выработки [3].

Согласно трудовому кодексу Российской Федерации «рабочее время — время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности, а так же иные периоды времени, которые в соответствии с настоящим Кодексом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации относятся к рабочему времени» [1].

Полноту использования трудовых ресурсов в организации можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним рабочим, а также по степени использования фонда рабочего времени [9, 10]. Объектом нашего исследования является Давлекановское МУП «Тепловые сети» Республики Башкортостан.

Показатели, характеризующие состояние использования трудовых ресурсов, представлены в таблице 1.

Таблица 1 Показатели использования трудовых ресурсов МУП «Тепловые сети»

Показатели	2013	2014	2015	2015 г. к 2013 г., %
Среднегодовая численность работников, чел	104	105	105	100,9
Отработано работниками, тыс. чел. - час всего	183217	178080	187425	102,3
в расчете на 1 - го работника	1762	1696	1785	101,3
Коэффициент использования рабочего времени	0,90	0,86	0,91	0,01п
Выручка от оказания услуг, тыс. руб. всего	75256	81627	87945	116,9

в расчете на 1 - го работника	723,6	777,4	837,6	115,7
Количество выработки теплоэнергии, тыс. Гкал	69,2	68,8	36,4	52,6
в расчете на 1 - го работника, Гкал	665	655	347	52,2

За анализируемый период численность работников на предприятии практически не изменилась. Однако трудовые ресурсы используются не эффективно, об этом свидетельствует коэффициент использования рабочего времени, который значительно ниже единицы. Выручка в расчете на 1 работника увеличилась на 15,7 % , при сохранении количества выработанной теплоэнергии на прежнем уровне. Такая ситуация говорит о том, что рост выработки обусловлен лишь увеличением тарифов, а не производительностью труда.

Эффективность использования трудовых ресурсов во многом зависит от управленческого воздействия в лице руководителя предприятия [6].

В связи с этим проанализируем структуру рабочего времени руководителя, приведенную в таблице 2.

Таблица 2 План дня руководителя предприятия

Наименования работ	Время, час
Планирование и проектирование производства	1,3
Изучение и внедрение передового опыта	0,5
Работа с кадрами	0,8
Оперативное руководство	1,0
Учет, отчетность, анализ результатов деятельности	1,2
Снабжение, реализация и другие внешние связи	1,0
Заседания, собрания по месту работы	1,0
Рабочие переходы и переезды	0,9
Прочие работы и потери рабочего времени	1,3
Средняя продолжительность рабочего дня (ч., мин)	9,0

При планировании рабочего времени руководителя можно применить метод «Альпы». Данный метод включает 5 основных стадий:

- составление заданий;
- оценка деятельности поставленных задач;
- резервирование времени (в соотношении 60:40);
- принятие решений по приоритетам и перепоручению;
- контроль (учет несделанного).

При составлении плана дня следует придерживаться правила планирования времени, согласно которого планом должно быть охвачено не более 60 % рабочего времени руководителя и приблизительно 40 % должно быть оставлено в качестве резервного времени для неожиданных дел. Например, если рабочий день составляет 8 часов, то запланированное время должно составлять примерно 5 часов. Если выполнение всего

списка заданий требует более 60 % рабочего времени, то следует довести список до указанных параметров, устанавливая приоритеты, перепоручая дела и сокращая отпущенное на них время. При этом остаток перепорученных дел следует либо перенести на следующий день, либо вычеркнуть, либо завершить за счет сверхурочной работы.

Так по плану дня получается, что руководителю нужно работать 9 ч. В данном случае нам необходимо сократить время, отведенное для выполнения заданий до 5 – 6 часов. Для этого необходимо предпринять следующие шаги:

- выявление существенных и несущественных задач по временному принципу Парето (соотношение 80:20). Перенесение этой закономерности на рабочую ситуацию менеджера означает, что в процессе работы за первые 20 % рекомендуемого времени достигается 80 % результатов. Остальные 80 % затраченного времени приносят лишь 20 % от общего результата;

- установление однозначных приоритетов для существенных задач (дел) с помощью метода анализа ABC уточнение в соответствии с ними задач дня. Анализ ABC основывается на трех закономерностях:

- а) важнейшие задачи (категория А) составляет примерно 15 % от всего количества задач и дел. Собственная значимость составляет 65 % ;

- б) важные задачи (категория В) составляет 20 % от всего объема задач, и их значимость 20 % ;

- в) менее важные и несрочные дела (категория С) составляют 65 % от общего числа задач, на их долю приходится 15 % .

- проверка скалькулированной потребности во времени и сокращение времени на выполнение всех дел (заданий) до необходимой величины;

- рассмотрение каждой задачи с точки зрения возможности ее перепоручения (делегирования) и рационализации.

В окончательном варианте план дня руководителя будет выглядеть следующим образом (таблица 3).

Таблица 3 Фактическое и оптимальное время работы руководителя

Выполняемые операции и действия	Фактическое время, час	Оптимальное время, час	Перепоручения (время в часах, кому)
Планирование и проектирование производства	1,4	1,0	0,4 ч главному инженеру
Изучение и внедрение передового опыта	0,5	-	0,5 ч главному инженеру
Работа с кадрами	0,9	0,8	0,1 ч экономисту по труду
Оперативное руководство	1,0	0,6	0,4 ч начальнику цеха
Учет, отчетность, анализ результатов деятельности	1,2	1,0	0,2 ч бухгалтеру
Снабжение, реализация и другие внешние связи	1,0	0,5	0,5 ч главному бухгалтеру

Заседания, собрания по месту работы	1,0	1,0	-
Рабочие переходы и переезды	0,9	0,5	0,4 ч
Прочие работы и потери рабочего времени	1,1	0,6	0,5 ч
Средняя продолжительность рабочего дня (ч., мин)	9,0	6,0	3,0

По данным таблицы 3 видно, что руководителю предприятия изучение и внедрение передового опыта следует поручить главному инженеру. Остальные же операции и действия в объеме 1,6 часа делегировать работникам следующих должностей:

- главному бухгалтеру (0,5 ч) заняться заключенными договорами снабжения и реализации оказываемых услуг;
- бухгалтеру (0,2 ч) уделить внимание анализу результатов деятельности;
- экономисту по труду (0,1 ч) пересмотреть норму выработки в первом подразделении;
- главному инженеру (0,4 ч) заняться планированием и проектированием нового производственного участка;
- начальнику цеха (0,4 ч) привести оперативный контроль в соответствии с положением о структурном подразделении.

В то же время руководителю предприятия необходимо уменьшить время, затрачиваемое на переезды и необоснованные потери. В итоге фактическое время (9 ч) работы руководителя предприятия можно сократить на 3 ч.

Таким образом, используя метод «Альпы» можно осуществлять контроль за выполнением своего плана дня и перенос несделанного на другое время. Как показывает опыт, не все запланированные задачи удастся выполнить, и не все телефонные разговоры могут состояться, поэтому их приходится переносить на удобный период. Если одно и то же дело переносится многократно, то оно становится преградой и обузой, с целью разрешения ситуации можно воспользоваться следующими возможностями: необходимо браться и доводить его до конца или же отказаться в случае, когда проблема может разрешиться сама собой.

По моему мнению, для успешной работы многим менеджерам желательно тщательно планировать распорядок дня, применяя в практике метод «Альпы». Как показало исследование, данный метод позволяет эффективно использовать время руководителя, что в конечном итоге, вероятно, отразится на результатах финансово - экономической деятельности предприятия. Таким образом, тайм - менеджмент – это инструмент рационального использования времени.

Список использованной литературы:

- 1 Трудовой Кодекс РФ от 30.12.2001 г. № 197 - ФЗ (ред. От 15.03.2005 г.) // Справочно - правовая система КонсультантПлюс
- 2 Халитова, Л. Р. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.
- 3 Халитова, Л. Р. Риск - менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.

4 Халитова, Л.Р. Закономерности развития процесса воспроизводства рабочей силы / Л.Р.Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.3. – № 35 - 1. – С. 164–167

5 Халитова, Л.Р. Нормативно - правовое обеспечение управления воспроизводством рабочей силы / Л.Р.Халитова // European Social Science Journal. – 2014. – №10 - 1 (49). – С.131–136

6 Халитова, Л.Р. Проблемы удовлетворения потребностей рабочей силы в АПК Республики Башкортостан / Л.Р. Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 5. – № 37 - 1. – С. 157–160.

7 Халитова, Л.Р. Система подготовки кадров в Республике Башкортостан / Л.Р.Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – №1 (51). – С.233–235.

8 Халитова, Л.Р. Системный подход к управлению воспроизводством рабочей силы на макроуровне национальной экономики / Л.Р.Халитова // European Social Science Journal. – 2015. – №3. – С.50–54.

9 Халитова, Л.Р. Совершенствование методологии управления процессом воспроизводства рабочей силы на мезоуровне национальной экономики (на примере агропромышленного комплекса Республики Башкортостан): монография / Л.Р.Халитова. – М.: Издательство «Омега - Л»; Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2015. – 210 с.

10 Халитова, Л.Р. Стратегические приоритеты развития воспроизводства рабочей силы агропромышленного комплекса (на примере Республики Башкортостан): монография / Л.Р. Халитова. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016. – 280 с.

© А.А. Куатова, 2017

УДК 339.137.24

Н. П. Кузнецова, Д. А. Кучумова
К.э.н., доцент, студентка 3 курса
ИНЭК, УГАТУ
Г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ЛАМП

Целью данной статьи является поиск решений по повышению конкурентоспособности энергосберегающих ламп Philips. Для достижения этой цели необходимо решить ряд задач : изучить предмет исследования; провести анализ потребностей, удовлетворяемых товаром; выявить целевой сегмент; провести исследование конкурентоспособности товара; сформировать предложения по повышению конкурентоспособности.

В сегодняшних условиях постоянно повышающихся цен на электроэнергию у многих возникает желание снизить потребление электричества для уменьшения затрат. По данным статистики средняя российская семья тратит на оплату жилищно - коммунальных услуг около 10 % своих доходов. Немалую долю этих затрат составляет оплата за

электроэнергию. Прежде всего, за счет увеличения количества используемых нами бытовых приборов. Изрядное количество электроэнергии расходуется на освещение [1].

Экономное использование электроэнергии позволит сократить объемы использования этих энергетических ресурсов, а значит снизить выбросы вредных веществ в атмосферу, сохранить чистоту водоемом. Кроме того, увеличение эффективности использования электроэнергии – это и реальный способ снизить затраты на оплату счетов за электричество. Ведь стоимость электроэнергии напрямую связана со стоимостью топлива, запасы которого ограничены и цены на которое постоянно растут.

Преимущества энергосберегающих ламп по сравнению с обычными лампами накаливания приведены на рисунке 1.

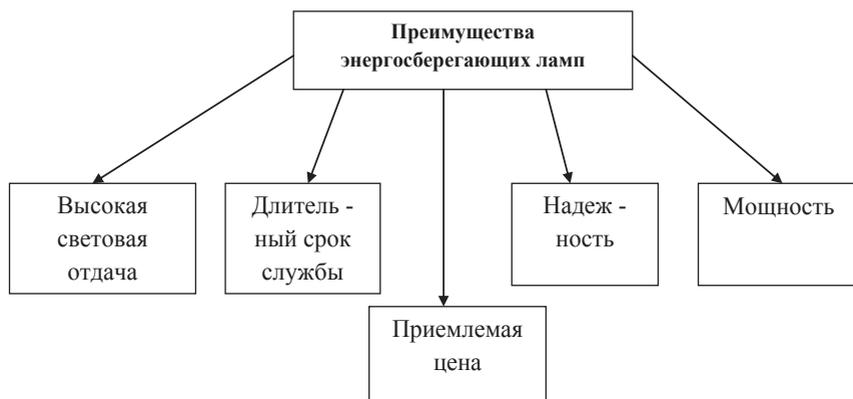


Рисунок 1 – Преимущества энергосберегающих ламп

Люминесцентные энергосберегающие лампы **Philips** с цоколем E27 – высококачественный продукт, который является одним из главных элементов освещения. Широко используются для освещения промышленных и жилых помещений. Эти лампы окупятся уже в первый год эксплуатации и продолжают экономить электроэнергию еще долгие годы.

Для сбора первичных данных была составлена анкета. Было опрошено 25 респондентов. В данном опросе было выявлено, что потребители пользуются представленными марками (Philips, Camelion, Ecola, Elmacst) и некоторые из них уже выявили для себя определенную продукцию, которой пользуются постоянно. По разным показателям марок - лидеров несколько. И вот как распределились места марок - победителей: лидирующую позицию занимает торговая марка Philips; второе место занимает марка Camelion; третье место достается марке Ecola и марке Elmacst. Из результатов данного опроса можно сделать вывод, что наиболее потребляемыми являются энергосберегающие лампы Philips, а значит, не смотря на существующую конкуренцию с остальными производителями, данная марка товара все равно остается наиболее узнаваемой и покупаемой. Именно качеству доверяют потребители, а значит, будут использовать проверенные временем и собственным опытом.

С помощью анкетного опроса удалось выяснить марку самых популярных энергосберегающих ламп – Philips.

В современных условиях развития рынков удовлетворить всех потребителей при помощи одного товара или услуги практически невозможно. У каждого есть свои желания, интересы, ожидания от товара. Поэтому у компаний возникает необходимость учитывать отличия в требованиях и ожиданиях потребителей при разработке маркетинговой стратегии и комплекса маркетинга. Это можно сделать, разбив рынок на определенные группы, каждая из которых включает потребителей с общими характеристиками и сходными потребностями в отношении определенных товаров и услуг. Выявление этих групп и называется сегментацией рынка.

Сегментация рынка является одной из функций в системе маркетинговой деятельности и связана с осуществлением работы по классификации покупателей или потребителей товаров, находящихся на рынке или выводимых на него. Главная цель сегментации – «оживить» путем ориентации на потребителя проектируемый, изготавливаемый и реализуемый поток товаров на конкретном сегменте рынка [2].

В результате сегментирования был выявлен целевой сегмент покупателей энергосберегающих ламп Philips, к которому относятся лица со средним уровнем дохода в возрасте от 30 до 70 лет, предпочитающие реже менять лампочки и желающие сэкономить на электроэнергии.

Любой товар, предлагаемый для потребления и использования, должен проходить проверку на степень удовлетворения потребностей. Одной из процедур такой проверки является установление конкурентоспособности товара, которая рассчитывается на основании технических и экономических групп [3].

Коэффициент конкурентоспособности:

$$I_{кк} = \frac{I_{тп}}{I_{гп}}, \quad (1)$$

где $I_{тп}$ – групповой показатель по техническим параметрам;

$I_{гп}$ – групповой показатель по экономическим параметрам.

Групповой показатель по нормативным параметрам определяется как произведение единичных частных показателей:

$$I_{тп} = \prod_{i=1}^n q_{ti}, \quad (2)$$

где q_{ti} – частный показатель по i -му нормативному параметру товара;

n – число нормативных параметров, подлежащих оценке.

Групповой показатель по экономическим параметрам определяется по следующей формуле:

$$I_{гп} = \sum_{j=1}^m q_j^{эк} \cdot a_j', \quad (3)$$

где $q_j^{эк}$ – единичный показатель конкурентоспособности по j -му экономическому параметру, рассчитываемый по формуле (1), не будем забывать условие, что $q_j^{эк} \geq 1$.

a_j' – весомость j -го параметра в общем наборе из m экономических параметров, характеризующих продукцию.

Групповой показатель по техническим параметрам рассчитывается по формуле:

$$I_{гп} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot a_i \quad (4)$$

где q_i – единичный показатель по i -му техническому параметру товара;

n – количество технических параметров, подлежащих оценке;

a_i – коэффициент относительной важности i - го параметра.

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \quad (5)$$

Таблица 1 – Технические параметры конкурирующих фирм (в 5 - ти балльной системе)

Характеристика	Philips		Camelion		Elmacst		Ecola		a_i
	баллы	q_i	баллы	q_i	баллы	q_i	баллы	q_i	
1.Качество	5	1	5	1	4	0,8	2	0,4	0,3
2.Световая отдача	5	1	5	1	3	0,6	1	0,2	0,1
3. Мощность	4	0,8	3	0,6	3	0,6	5	1	0,2
4.Срок службы	4	0,8	4	0,8	1	0,2	1	0,2	0,2
5.Индекс цветопередачи	5	1	5	1	4	0,8	2	0,4	0,2

Вычислим групповой показатель по техническим параметрам по формуле (4).

Таблица 2 – Результаты расчета показателя по техническим параметрам

Показатель	Philips	Camelion	Elmacst	Ecola
$I_{тп}$	0,92	0,88	0,7	0,46

Групповой показатель «Philips» выше.

Вычислим групповой показатель по экономическим параметрам по формуле (3).

Таблица 3 – Результаты расчета показателя по экономическим параметрам

Показатель	Philips	Camelion	Elmacst	Ecola
$I_{эп}$	1,175	1,175	1,66	3,25

Групповой экономический показатель характеризует степень соответствия данного товара существующей потребности по всему набору экономических параметров. Чем ближе значение $I_{эп}$ единице, тем больше значение его экономических параметров устраивает потребителя. Отсюда следует, что «Philips» превосходит другие бренды.

Вычислим коэффициенты конкурентоспособности по формуле (1). Результаты расчета коэффициента конкурентоспособности представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет коэффициента конкурентоспособности

Коэффициент конкурентоспособности	Philips	Camelion	Elmacst	Ecola
I_k	0,75	0,75	0,42	0

Таким образом, «Philips» является конкурентоспособным.

Многих покупателей энергосберегающих ламп до сих пор мучают сомнения по поводу безопасности использования этих ламп, так как внутри колб содержится ртуть, которая при разбитии ламп может быть опасна для здоровья человека, к тому же она выделяет опасные пары. Предложением по повышению конкурентоспособности может быть замена ртути на более безопасную жидкость.

Список используемой литературы:

1. Энергосберегающие лампы. За и против [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://gia.ru/eco>
2. Бронникова Т. С., Чернявский А. Г. Маркетинг: Учебное пособие Таганрог: Изд - во ТРГУ, 1999
3. Яшева Г. А. Как оценить конкурентоспособность товара. Маркетинговое образование. 2004. – №1.
4. Методика и техника составления анкеты [Электронный ресурс] – Режим доступа: epleader.ru/jgebewujgpolyps

© Н.П. Кузнецова, Д.А. Кучумова 2017

УДК 2964

Нурмухаметов Рим Канифович,
к.э.н., доцент
Курбацкая София Вадимовна,
бакалавр менеджмента
Г. Тула, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Тема корпоративной социальной ответственности (КСО) в последнее время активно обсуждается на многих международных и российских форумах. Все большее количество компаний осознает необходимость внедрения КСО в свою деятельность.

Важность вопросов КСО определяется тем, что они имеют не частное, а глобальное измерение. Принципы КСО, определенные Глобальным договором ООН получили дальнейшее развитие в рамках стратегии устойчивого развития. В 2015 году государства — члены ООН приняли Повестку дня в области устойчивого развития до 2030 года. Она содержит 17 важнейших целей, направленных на развитие общества.

Сегодня можно сказать, что принципы КСО обогащаются также концепцией развития человеческого потенциала (human development). Вопросы человеческого развития, как процесса расширения возможностей человеческого выбора, являются дополнением к Повестке дня 2030. Их объединяет то, что на передний план выдвигается ключевая проблема – устойчивость развития. Индикаторы человеческого развития и показатели целей в области устойчивого развития дополняют друг друга. Здесь нужно понимать, что в

этой концепции человеческое развитие – это развитие людей посредством формирования человеческого потенциала. Человек рассматривается не как ресурс, а как личность. Эта концепция шире, чем другие подходы, такие как подход с точки зрения человеческих ресурсов, подход с точки зрения основных потребностей и подход с точки зрения благополучия людей [1].

Составной Индекс человеческого развития (ИЧР) объединяет три базовых измерения человеческого развития: ожидаемая продолжительность жизни при рождении отражает способность вести долгую и счастливую жизнь. Средняя продолжительность обучения и ожидаемая продолжительность обучения отражают способность овладевать знаниями, а валовой национальный доход на душу населения отражает способность достигнуть достойного уровня жизни.

Большое значение для устойчивого развития имеет Парижское соглашение, с которым связывают большие надежды в сфере борьбы с изменением климата. Как известно, договор носит рамочный характер.

В нем не прописаны конкретные количественные обязательства по снижению или ограничению выбросов парниковых газов, а также механизм контроля или меры принуждения по исполнению документа. Предполагается, что каждое государство будет самостоятельно определять свою политику в этой сфере, а за неспособность выполнить поставленные задачи не предусмотрено никаких последствий.

Таким образом, корпоративная социальная ответственность – это, в принципе большая политика, философия долгосрочного и устойчивого развития предприятий, которая позволяет гармонично интегрировать успешный бизнес с базовыми общечеловеческими ценностями и приоритетами национального развития.

В современных условиях усиливается взаимосвязь экономики, социального развития и экологии. Осознается значимость устойчивого развития. Кстати, инициатива Китая «Один пояс - один путь» сегодня важна как фактор устойчивости развития. На международном форуме в Китае, прошедшем в мае 2017 года, лидер Китая Си Цзиньпин заявил: «Торговля и инвестиции находятся в ослабленном состоянии, экономическая глобализация столкнулась с разрушительными факторами, нарастающим дисбалансом в развитии. Войны и конфликты, терроризм, проблема беженцев - все это оказывает большое влияние на мир. Только сопряжение стратегий отдельно взятых государств, ресурсов и факторов может обеспечить мир и стабильность, всеобщее глобальное развитие» [2].

Как известно, корпоративная социальная ответственность имеет три измерения: социальное, экономическое и экологическое.

Исследования показывают, что КСО достаточно успешно развивается только на крупных предприятиях. Причины, почему эти предприятия включают КСО в свою стратегию, различны. Это - ориентирование на Запад, который давно и успешно применяет политику КСО; улучшение репутации и укрепление бренда; необходимость выхода на иностранные рынки; укрепление позиций на рынке; снижение нефинансовых рисков и т.д.

Исследования показывают, что ключевым элементом, который определяет устойчивость и эффективность развития сегодня выступают не инвестиции, как фактор роста, а человеческий фактор, а в более широком плане – социальный фактор. Как отметил Президент России В.В. Путин, «люди разного призвания - предприниматели, рабочие, специалисты, «бюджетники» - должны иметь поле для реализации своего потенциала, поле

для профессионального и социального роста» [3]. Это осознается сегодня как акционерами, так и менеджментом предприятий.

Российские корпорации осуществляют конкретные действия в этом направлении. Безусловно, важное значение имеет подготовка и повышение квалификации кадров. Более того, ряд компаний эту работу ведут с учетом будущих потребностей. Например, неотъемлемой частью социальной и кадровой политики ПАО «Еврохим» является программа E - Generation .В рамках этой программы осуществляется профориентационная работа в школах для учащихся 10 - 11 классов, совместно с ведущими вузами организуются факультативные занятия по профильным предметам (химия, физика, математика) и методические семинары для учителей. Следует сказать, что в компании действуют семь собственных лицензированных учебных центров. В 2015 году обучение по различным специальностям на базе этих центров прошли 60 % сотрудников.

Нужно сказать, что значительная часть средств большинства нефтяных компаний направляется на развитие социальной инфраструктуры и образования. Так, объем социальных инвестиций ПАО «Роснефть» в 2015 году составил 5,2 млрд. рублей. Приоритетным направлением данной компании является развитие социальной инфраструктуры (34 %), образования и науки (20 %), а также спорта (17 %). Данные разделы составляют около половины суммарных социальных инвестиций и ПАО «Башнефть». «Лукойл» больше специализируется на поддержке спорта, который составляет более 35 % социальных инвестиций компании. Компания «НОВАТЭК» большую часть социальных инвестиций направляет в поддержку народов Севера.

Основой КСО является экономическая составляющая. Именно темпы роста выпускаемой продукции, модернизация предприятий позволяют решать и все другие проблемы. Важное значение имеет финансовая стабильность предприятий, тесное взаимодействие всех стейкхолдеров. Так, предприятия химической отрасли Тульской области (ПАО «Новомосковский Азот», ПАО «Щекиноазот»), которые внедряют у себя принципы КСО, активно взаимодействуют с потребителями. Речь идет о предоставлении качественных товаров и услуг; информирование потребителей о всех свойствах выпускаемой продукции. Например, в Еврохиме, при взаимодействии со стейкхолдерами по экономическим вопросам обсуждение ведется как внутри компании, так и с привлечением третьих сторон – соответствующих органов государственной власти (в том числе регулирующих органов) и представителей местных сообществ.

Результатом этого является укрепления деловой репутации, доверия со стороны контрагентов, акционеров и инвесторов.

Экологическая деятельность – это третье важное направление социальной ответственности предприятий, которое направлено, прежде всего, на снижение негативного воздействия на окружающую среду (снижение объемов выбросов загрязняющих веществ, сокращение потребления пресной воды, внедрение процессов повторного использования воды и т.д.).

Нефтегазовая компания «Лукойл», например, использует возможности России для применения возобновляемых источников энергии (ВИЭ): ветровой, солнечной и геотермальной. В 2009 году в Краснодарском крае была построена первая в России фотоэлектрическая станция. Солнечные фотоэлектрические модули позволяют производить 10 % потребляемой энергии.

«Щекиноазот» — участник «Яснополянского соглашения», подписанного совместно с региональной властью и музеем - усадьбой «Ясная Поляна» во имя развития Щекинского района и благополучия людей. Проводится многоплановая работа, в том числе — по улучшению экологической обстановки в местах, окружающих территорию компании, а также музей - усадьбу «Ясная Поляна». Разработана природоохранная программа на 2017 - 2021 годы. Очень важный проект — строительство новых очистных сооружений, которые будут гораздо эффективнее прежних. Размер инвестиций — 600 млн. рублей. Запустить объект намечено в начале 2018 года. Реализация данного проекта позволит сократить нагрузку на действующие очистные сооружения по промышленным сточным водам; существенно уменьшить забор речной воды, снизить количество сбросов в водные объекты.

Общий объем социальных расходов за пять последних лет в Щекиноазот составил более 230 млн. рублей. В 2015 году такие вложения достигли 60 млн. рублей, а в 2016 — 95 миллионов. В 2017 году расходы на социальное развитие сохраняются в прежних объемах.

Следует сказать, о возникающих проблемах развития КСО в России.

Во - первых, в период кризиса, рецессии финансирование мероприятий в рамках КСО обычно сокращается. В современных условиях, когда наблюдается турбулентность в экономике и мировой политике, встречаются попытки сузить КСО до благотворительности.

Поэтому, на наш взгляд, если в период экономического роста предприятия финансировали большое количество мероприятий в рамках КСО, то в период кризиса, желательно, чтобы государство оказывало помощь таким предприятиям. Это может быть снижение каких - то налогов. Или какое - то нефинансовое содействие.

Во - вторых, российский малый и средний бизнес ограничивается, как правило, лишь благотворительностью местного масштаба. Однако дело не в возможностях этих предприятий быть спонсорами. Необходимо развивать и социальную ответственность, прежде всего, по отношению к своим работникам, и заниматься вопросами экологии. На самом деле МСП могут найти массу полезных дел и для своих сотрудников и для населения своего региона. Малый и средний бизнес могут и должны найти свой формат в КСО.

В - третьих, устойчивое развитие предприятий не может осуществляться без устойчивого развития всей российской экономики, да и, мировой экономики в целом. Проблемы макроуровня неизбежно накладываются на микроуровень. Поэтому нельзя упрощать КСО предприятий. Система целей предприятий сама по себе противоречива. Поэтому важно находить консенсус между целями.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что деятельность российских предприятий по реализации в своей деятельности принципов КСО в целом оказывает благоприятное влияние на процессы социального - экономического развития в стране.

Список использованной литературы

1. Доклад о человеческом развитии 2016. Человеческое развитие для всех и каждого. [Электронный ресурс: www.hdr.undp.org (дата обращения: 06.06.2017)]
2. Си Цзиньпин призвал содействовать либерализации в торговле и инвестициях. [Электронный ресурс: www.tass.ru/ekonomika (дата обращения: 06.06.2017)]

3. В.В. Путин. "Строительство справедливости. Социальная политика для России". – Комсомольская правда. 13.02.2012

© Р.К. Нурмухаметов, С.В. Курбацкая, 2017

УДК 338

М.А. Левченко, Кубанский государственный аграрный университет
Факультет «Финансы и кредит», г. Краснодар, РФ, E - mail: levchenko - mikhail@bk.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАТНЫМИ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Вопросы о рациональном использовании оборотных средств занимают важное место в системе мер, направленных на повышение эффективности работы компании и укреплении её финансового состояния. В следствии того, что финансовое положение компании находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соотношение затрат с результатами хозяйственной деятельности, а также возмещение затрат собственными средствами, собственники компании заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организации их движения с минимальными издержками для получения наибольшего экономического эффекта [1, с. 102].

Процесс оценки эффективности управления оборотными активами нами рассмотрен на примере Открытого акционерного общества Коллективного сельскохозяйственного предприятия «Светлогорское» Абинского района Краснодарского края.

ОАО КСП «Светлогорское» входит в число ведущих плодородческих хозяйств края и в число 300 крупнейших сельскохозяйственных организаций России.

Оценка эффективности управления оборотными активами осуществляется в несколько этапов.

Первый этап - анализ оборотных активов компании в предшествующем периоде. На этом этапе подлежит рассмотрению динамика всего объема оборотных средств, которые используются в компании, темпы изменения средней суммы оборотных средств в отношении к темпам изменения объема реализации продукции и услуг и к средней суммы всех активов; рассматривается изменение удельного веса оборотных средств в общей сумме активов компании [1, с. 103].

Сравнительная оценка динамики основных и оборотных средств, с темпами роста объемов производства представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнительная оценка динамики основных и оборотных средств, с темпами роста объемов производства ОАО КСП «Светлогорское»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015 г. от		2015 г. в % к	
				2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Имущество организации - всего	581 589	613 680	752 945	171 356	139 265	129,5	122,7

Основные средства и вложения	427 317	448 368	502 464	75 147	54 096	117,6	112,1
Оборотные средства	154 272	165 312	250 481	96 209	85 169	162,4	151,5
Выручка	183 058	356 001	476 728	293670	120727	260,4	133,9

Сравнительная оценка темпов роста совокупного имущества ОАО КСП «Светлогорское» с темпами роста стоимости основных средств и оборотных активов показала, что темпы роста оборотных активов превышают темпы роста основных средств, как в абсолютном, так и в относительном выражении.

А вот темпы роста объемов реализации (выручки) опережают темпы роста оборотных активов, как в абсолютном, так и в относительном выражении, что свидетельствует об эффективности использовании всей совокупности активов ОАО КСП «Светлогорское».

Второй этап - обуславливается рассмотрением динамики состава оборотных средств фирмы в размере запасов материалов, дебиторской задолженности, остатков денежных активов. В ходе текущего этапа рассчитываются и анализируются темпы изменения суммы каждого из представленных видов оборотных средств в соотношении с темпами изменения объема производства и реализации продукции и услуг, изучается динамика удельного веса всех видов оборотных средств в общем их объеме[1, с. 103].

Динамика оборотных активов ОАО КСП «Светлогорское» представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика оборотных активов ОАО КСП «Светлогорское»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к		Отклонение 2015 г. от	
				2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Запасы - всего	109589	108822	196897	179,7	180,9	87308	88075
в т.ч:							
- сырье, материалы и другие аналогичные ценности	86334	76845	115177	133,4	149,9	28843	38332
- готовая продукция и товары для перепродажи	23255	31977	81720	351,4	255,6	58465	49743
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	4614	7676	5617	121,7	73,2	1003	- 2059
в т.ч.:							
- расчеты с покупателями и заказчиками	4285	4441	5617	131,1	126,5	1332	1176

- прочая	329	3235	-	-	-	- 329	- 3235
Денежные средства и денежные эквиваленты	12643	35240	47967	379,4	136,1	35324	12727
Прочие оборотные активы	27426	13574	-	-	-	- 27426	- 13574
Итого оборотных активов	154272	165312	250481	162,4	151,5	96209	85169

Запасы на протяжении всего анализируемого периода. Данное обстоятельство объясняется введением в эксплуатацию нового фруктохранилища позволяющего осуществлять реализацию продукции круглый год.

Дебиторская задолженность представлена только краткосрочной задолженностью абсолютное значение которой увеличивается, в том числе за счет увеличения объема задолженности покупателей и заказчиков и за счет погашения суммы прочей дебиторской задолженности (аванс за поставку оборудования для фруктохранилища).

Сумма денежных средств и денежных эквивалентов увеличивается в 3,8 раза по сравнению с 2013 г. Прочие оборотные активы были представлены только в 2013 г. и 2014 г., а в 2015 г. они полностью распределены по основным группам оборотных активов.

Структура оборотных активов ОАО КСП «Светлогорское» представлена на рисунке 1.

Наибольший удельный вес в составе оборотных активов приходится на запасы.

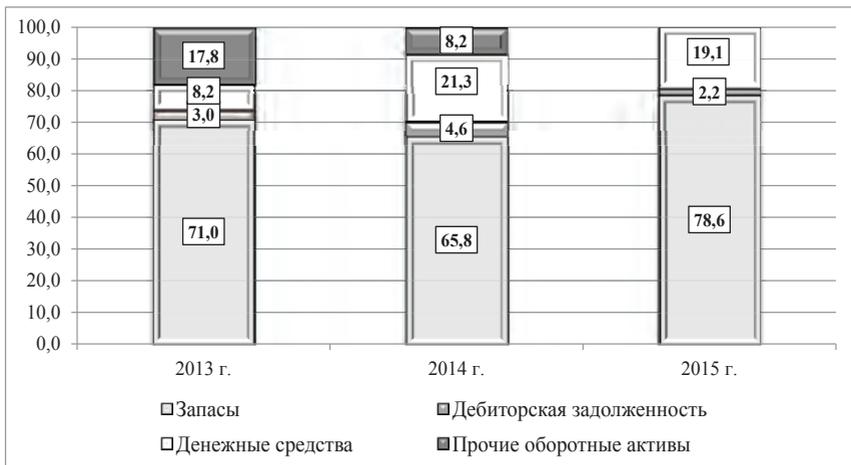


Рисунок 1 - Структура оборотных активов ОАО КСП «Светлогорское»

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Поэтому на *третьем этапе* анализируется скорость оборачиваемости некоторых оборотных средств в их общем объеме. В процессе этапа выясняется фактическая

длительность и структура операционного, производственного и финансового циклов предприятия, анализируют оказывающие влияние на длительность этих циклов [1, с. 104].

Таблица 3 – Показатели оборачиваемости оборотных активов
ОАО КСП «Светлогорское»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015 г. от	
				2013 г.	2014 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,06	2,23	2,29	1,23	0,07
Коэффициент загрузки оборотных активов	0,94	0,45	0,44	- 0,51	- 0,01
Длительность одного оборота оборотных активов, дни	345	164	159	- 186	- 5
Коэффициент оборачиваемости запасов	1,68	3,26	3,12	1,44	- 0,14
Длительность одного оборота запасов, дни	217	112	117	- 100	5
Коэффициент оборачиваемости производственных запасов	2,12	4,63	4,14	2,02	- 0,49
Длительность одного оборота производственных запасов, дни	172	79	88	- 84	9
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции и товаров для перепродажи	7,87	11,13	5,83	- 2,04	- 5,30
Длительность одного оборота готовой продукции и товаров для перепродажи, дни	46	33	63	16	30
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	9,82	57,93	71,73	61,90	13,79
Длительность одного оборота дебиторской задолженности, дни	37	6	5	- 32	- 1
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,67	9,20	15,63	10,96	6,43
Длительность одного оборота кредиторской задолженности, дни	78	40	23	- 55	- 16

Таким образом, по большей части показатели оборачиваемости наметилась положительная тенденция характеризующая правильность проводимой политики управления обратными активами ОАО КСП «Светлогорское».

Продолжительность производственного, операционного и финансового циклов является важнейшим индикатором эффективности управления оборотными активами.

Таблица 4 – Расчет производственного, операционного и финансового циклов для ОАО КСП «Светлогорское», дни

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015 г. от	
				2013 г.	2014 г.
Производственный цикл	295	152	140	- 155	- 11
Операционный цикл	254	118	122	- 132	4
Финансовый цикл	176	79	99	- 77	20

Оценивая динамику изменений длительности производственного, операционного и финансового циклов можно отметить определённую зависимость длительности от колебаний размера основных групп оборотных активов.

Четвертый этап анализа характеризуется изучением рентабельности оборотных средств, проводится исследование определяющих ее факторов [1, с. 104].

Таблица 5 – Рентабельность оборотный активов ОАО КСП «Светлогорское»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+, -) 2015 г. от	
				2013 г.	2014 г.
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.	172883	159792	207897	35014	48105
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	- 36944	51063	136672	173616	85609
Рентабельность (убыточность) оборотных активов, %	- 21,4	32,0	65,7	87,1	33,8

Оценивая в целом эффективность использования оборотных активов ОАО КСП «Светлогорское» можно отметить положительную тенденцию повышения эффективности и рациональности их использования повлекшую сокращение длительности оборота практически всех составляющих оборотных активов.

Для повышения эффективности управления оборотными активами ОАО КСП «Светлогорское» целесообразно осуществить следующие мероприятия:

1) с целью защиты денежных средств от инфляции и получения дополнительной прибыли, предлагается депозитное финансирование остатков денежных средств в КБ «Кубань Кредит»;

2) в рамках мер по управлению дебиторской задолженностью целесообразно разработать политику инкассации в рамках которой определить, что при неисполнении договорных обязательств контрагентами последовательно будут, проводятся следующие мероприятия: обзвон контрагент и напоминание о необходимости погашения задолженности; письменное напоминание либо претензии в печатном виде; выставление штрафов, пеней,

неустоек; временное прекращение отгрузки продукции; взыскание задолженности в судебном порядке;

3) с целью расширения рынка сбыта целесообразно принимать участие в специальных тендерах на поставку фруктов и ягод в учреждения, финансируемые за счет бюджетных средств (детские сады, школы, больницы, лагеря отдыха и т.д.).

Перечисленный комплекс предложений будет способствовать ускорению оборачиваемости активов и повышению уровня доходности ОАО КСП «Светлогорское».

Список использованной литературы:

1. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Якунина А.П. Управление оборотными активами / Успехи современного естествознания. 2015. № 1 - 1. С. 102 - 105.

© М.А. Левченко, 2017

УДК 33

Ли Кюхва

5 год обучения направления Менеджмент
ФГБОУ ВПО Российский университет дружбы народов
Россия, г. Москва, tintee06@gmail.com

Вавилина Алла Владимировна

научный руководитель
к.э.н., доцент кафедры экономики
ФГБОУ ВПО Российский университет дружбы народов
Россия, г. Москва, vavilinaalla@mail.ru

Lee Kyuhwa

5 year management training course
People's Friendship University of Russia, Russia, the city of Moscow

Vavilina Alla Vladimirovna

co - author
Cand.Econ.Sci., associate professor Ekonomika
People's Friendship University of Russia, Russia, the city of Moscow

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ РОССИИ

NEW TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF HOTEL BUSINESS ON THE EXAMPLE OF RUSSIA

Аннотация: за последние годы индустрия туризма претерпела немало изменений, которые коснулись и российский гостиничный рынок. В нашей статье рассматриваются новые тенденции гостиничного бизнеса, в особенности изменения в структуре предложения отелей, которые связаны с появлением жесткой конкуренции на рынке.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, экономика, туристическая индустрия, гостиницы, Россия

Abstract: in recent years, the tourism industry has undergone many changes that have affected the Russian hotel market as well. In this article we are analyzing new trends in the hotel business, in particular, changes in the structure of the hotel offer, which were provoked with the emergence of intense rivalry in the market.

Keywords: hotel business, economy, tourist industry, hotels, Russia

В последние десятилетия международный туризм сделал гигантский рывок, превратившись в одну из самых крупных и высокодоходных отраслей мирового хозяйства. В статье автор рассматривает новые тенденции в структуре предложения отелей, которые связаны с появлением жесткой конкуренции на рынке.

Чтобы соответствовать ожиданиям наиболее взыскательных туристов и сохранять позиции в конкуренции, традиционный гостиничный продукт активно развивается, предлагая клиентам самые последние технологические новинки, лучшее соотношение цены и качества и более комфортные условия пребывания.

Новые технологии и мобильные услуги призваны предвосхищать спрос, предлагая клиенту то, что он раньше никогда не пробовал. Клиенты гостиниц по всему миру имеют возможность получить полный контроль над своим номером с помощью смартфона, «умных часов» или других устройств. Например, смартфон теперь используется в качестве электронного ключа, которым гость управляет освещением, музыкой или заказами еды и напитков. Недавно Hilton Worldwide запустила программу Digital Key, позволяющую регистрироваться при въезде в отель, выбирать номер в соответствующей категории и получать доступ в номер – все делают все возможное, чтобы дать клиентам испытать новый, отличный от всего остального опыт.

Эта тенденция охватила всю индустрию средств размещения: начиная с дизайнерских отелей (пионерами на этом рынке были Missoni и Armani, сейчас тенденцию подхватили Gucci и другие) и заканчивая сегментом хостелов (модные, концептуальные хостелы также стараются предложить уникальные возможности клиентам с небольшим бюджетом).

Международные сети в ряде регионов могут делать отступления от стандартизированных продуктов и привносить в объекты национальный колорит или другие интересные особенности, чтобы подарить своим клиентам уникальный опыт нахождения в стране или городе.

Обязательным условием успеха как для новых, так и для уже существующих отелей является предложение более оптимального соотношения цены и качества. Сейчас отели Премиум - класса становятся все роскошнее, в то время как бюджетные и эконом - гостиницы улучшают качество предоставляемых минимальных услуг.

Структура предложения отелей под международными брендами в последние годы изменяется в ответ на меняющиеся потребности туристов. Так, к 2020 г. в Москве уже анонсировано открытие первых отелей эконом - класса международных гостиничных сетей (включая новую сеть Ibis Budget). Однако отели, относящиеся к средней и верхней ценовым категориям, по - прежнему будут составлять наибольшую долю среди всех гостиниц международных брендов в России (к 2020 г. — примерно 75 %). Среди новых брендов в этих сегментах, заявленных к открытию, можно отметить M Gallery (входит в группу

AccorHotels). Что касается отелей премиум - класса, то в будущем их доля вырастет незначительно

Согласно статистике Всемирной туристской организации (ВТО) за 2016 г., Россия занимает 9 - е место в рейтинге наиболее посещаемых стран. В 2016 г. количество гостей, приехавших в страну, составило 29,8 млн человек, что на 5,3 % больше, чем в 2016 г. При этом в 2015 г., по данным статистики Федерального агентства РФ по туризму, произошел спад потока туристов из США и Европы на 5 - 15 % и одновременно возросло число туристов из Китая (на 10 %). Таким образом, Китай лидирует как направляющий рынок по числу туристов в России, что соответствует общемировой тенденции, зафиксированной Всемирной туристской организацией. В то же время наиболее существенный прирост туристического потока в Россию в 2015 г. был отмечен для гостей из Кореи: он составил около 26 % . Таким образом, становится очевидным, что особое внимание должно быть уделено тому, насколько услуги гостеприимства соответствуют потребностям китайских и корейских (и в целом азиатских) гостей.

Сейчас предпринимаются первые шаги для того, чтобы сделать российский рынок (и московский в частности) более привлекательным для этой группы туристов. По итогам 2016 г. 17 московских отелей принимали участие в добровольной программе сертификации China Friendly. Отели - участники предлагают гостям интернет - сайт, инструменты навигации и меню, переведенные на китайский язык. Их брошюры и другие маркетинговые материалы также доступны на китайском языке, в здании установлен терминал, работающий с системой UnionPay, и есть персонал, говорящий на китайском. Гостиницы, вошедшие в число участников программы, получают выгоду за счет повторно возвращающихся к ним туристов и общего притока туристов из Китая.

Аналогичная программа, но для туристов из мусульманских стран под названием Halal Friendly была запущена в 2015 г. Программа предусматривает разнообразные требования, предписанные Международным центром стандартизации и сертификации «Халаль» в Москве и касающиеся таких аспектов, как еда, зоны общего пользования и наличия моельных комнат.

В последующие несколько лет количество туристов из развивающихся стран должно вырасти при одновременном снижении потоков туристов из ЕС и США из - за непростой геополитической ситуации. Согласно Всемирной туристской организации, объем расходов туристов из Саудовской Аравии, Индии, Тайваня, Филиппин, Катара, Таиланда и Колумбии за рубежом в 2015 г. продемонстрировал значительный рост. Чтобы добиться успеха, отелям необходимо учитывать потребности клиентов из различных культур мира.

Помимо разбивки по странам, обеспечивающим туристами, следует отметить, что категория пожилых туристов (старше 60 лет) также наращивает долю на рынке и увеличивает покупательную способность — таким образом, гостиницам следует задуматься над адаптацией своего продукта с целью активного привлечения и этой группы.

В августе 2011 г. группа Hilton Worldwide инициировала программу Hilton Huanying (Huanying означает «добро пожаловать») в 30 отелях в 13 странах мира. Гостиницы были выбраны в городах, которые являются наиболее привлекательными для китайских туристов: Токио, Нью - Йорк, Лондон, Париж, Сеул и ряд других. Сегодня программа действует в более чем 110 отелях уже в 30 странах по всему миру. Пока сюда не включена

Россия, но мы готовы вести переговоры с владельцами отелей, чтобы запустить ее здесь в будущем.

Россия в настоящее время движется в направлении принятия обязательной системы классификации гостиниц и других типов размещения гостей. До 2010 г. действовала лишь добровольная система, и только менее 5 % отелей прошли необходимые процедуры (данные Федерального агентства РФ по туризму).

Когда Сочи получил право принимать зимние Олимпийские игры, в систему были внедрены изменения, и классификация стала обязательной для объектов на территории города. В настоящее время процедура действует только в отношении городов, принимающих участие в чемпионате мира по футболу 2018 г., в число которых входит и Москва.

Согласно данным Правительства Москвы, на декабрь 2016 г. в городе было 215 отелей, прошедших процедуру классификации, что составляет лишь 60 % от общего номерного фонда. В то же самое время сегментация отелей становится все более размытой. К примеру, новые крупные отели 3* в Москве ближе к 4* отелям с точки зрения оснащения и позиционирования в связи с более высокими расходами на реализацию проекта. Необходимость учитывать стандарты брендов, официальные и прочие многочисленные рейтинги на туристических форумах, которые сейчас имеют больше отношения к рекламе, чем к реальной классификации, приводит к путанице и затрудняет процесс выбора.

© Ли Кюхва, 2017

УДК 316.472.4

Литвинова Алевтина Сергеевна
Магистрант Университета ИТМО
г. Санкт - Петербург, Россия

К ПРОБЛЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАРГЕТИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ И РЕКЛАМЫ В СЕТИ «ВКОНТАКТЕ»

Интернет стал неотъемлемой частью жизни большинства людей. Они получают там информацию, общаются, могут с легкостью, не выходя из дома, приобрести любой товар или услугу. Именно поэтому повышение эффективности рекламы товаров и услуг в интернете является актуальной. Одним из направлений развития рекламы в интернете является продвижение товаров и услуг в социальных сетях. Это связано с тем, что в них взаимодействует большое количество людей, объединяющихся в тематические сообщества.

Тому, как рекламировать в интернете коммерческие товары и услуги, посвящено большое количество работ [4; 5], в том числе и в социальных сетях [6; 7]. В этих и других работах достаточно подробно рассматриваются особенности коммерческой рекламы в сети интернет.

Но кроме коммерческой рекламы, существует также социальная, которая является видом некоммерческой рекламы, направленной на изменение моделей общественного поведения и привлечения внимания к проблемам социума. Социальную рекламу характеризует

наличие конкретных функций, направленных на удовлетворение общественных потребностей в социальном порядке и передачу социальных ценностей.

Под социальным проектом мы будем понимать сконструированное инициатором проекта нововведение, целью которого является создание, модернизация или поддержание в изменившейся среде материальной или духовной ценности. Оно имеет пространственно - временные и ресурсные границы и воздействие которого на людей считается положительным по своему социальному значению [3, с. 39]. Именно эти два вида социальной рекламы в сети ВКонтакте мы и будем рассматривать в данной работе.

Следует отметить, что проблема продвижения социальных проектов и рекламы до конца не изучена. В частности, не выделена ее специфика, особенности продвижения и не изучена целевая аудитория, которая была бы заинтересована в социальных проектах и рекламе. Анализ опыта проведения социальной рекламы и продвижения социальных проектов в сети «ВКонтакте» показал, что к основным проблемам продвижения социальных проектов и рекламы относятся:

1. Задержка информации о проектах приводит к неэффективности информирования и продвижения социальных проектов в социальных сетях.

2. Низкая заинтересованность большинства пользователей и неправильный выбор целевой аудитории для данного вида рекламы требует точного выбора аудитории, которой будет предъявляться информация.

3. Низкое финансирование социальной рекламы зачастую приводит к снижению ее качества.

Для решения этих проблем необходимо найти более эффективные механизмы информирования. Например, такой, как выбор подходящей целевой аудитории путем анализа групп и настройки таргетированной рекламы для подходящей целевой аудитории. Этот способ, на наш взгляд, наиболее оптимальный, потому что процент отдачи от рекламы увеличится за счет того, что реклама будет распространена только на заинтересованную в ней аудиторию. Уменьшится объем рекламы, а, следовательно, и затраты на нее.

Для настройки таргетированной рекламы в сети ВКонтакте существуют информационные специализированные программные продукты, примерами которых являются:

- Таргетинг ВКонтакте;
- Церебротаргет.

В ходе исследования были выделены критерии для оценки данных аналогов, а именно:

- Наличие визуализации данных в графическом виде;
- Открытость данных;
- Возможность корректировки;
- Возможность скачивания;
- Отображение формы обучения;
- Возможность дополнительной обработки данных.

На основе выделенных критериев был проведен опрос таргетологов нескольких рекламных агентств. Оценка найденных аналогов по выделенным критериям показала, что несмотря на их многочисленные плюсы, выделенную проблему невозможно решить с помощью данных программных продуктов. Это связано с тем, что специфика и целевая

аудитория у разных видов рекламы своя и невозможно под разные виды рекламы настраивать ее по одинаковым критериям.

Также, по мнению экспертов, были выделены некоторые неудобства в использовании продуктов, например: необходимость введения логина и пароля, также версии программы являются платными, так что срок пользования этим сервисом есть, в самом кабинете нет понятия новичка или подсказок, в ЦереброТаргет версии 2.1 графиков нет, есть возможность работать с поиском аудиторий, их анализом и т.п., т.е. текстовая информация и т.д.

Эти проблемы можно решить, выявив особенности социальных проектов и рекламы, а также их аудитории. Это позволит получить ранжированный список критериев выбора целевой аудитории в сети ВКонтакте, подходящей для социальных проектов и рекламы.

Результаты работы могут использоваться при настройке рекламы на социальные проекты или размещении социальной рекламы в сети ВКонтакте.

Список использованной литературы

1. Кузнецов П.А. Социальная реклама. Теория и практика: учебное пособие. –Юнити - Дана, 2012. – 175 с. – ISBN 978 - 5 - 238 - 01829 - 4
2. Курбатов, В. И. Социальное проектирование: учеб.пособие. / О. В. Курбатова. – Ростов - н / Д: Феникс, 2001
3. Серкина Я.И., Бабинцев В.П., Бобинцева Е.И. Управление инновационным развитием ВУЗа: социальные технологии – Северная Каролина США / Д: LuluPress, 2015
4. Шахов Д.А. Интернет - реклама как целенаправленная информационно - коммуникационная деятельность // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2009
5. Данишевская О.Г. Реклама в интернете: несколько слов о креативных решениях // Реклама. Теория и практика 2010 г.
6. Христофоров А.В. Продвижение услуг в социальных сетях, 2010 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prodvizhenie-uslug-v-sotsialnyh-setyah>
7. Попкова Е.Г., Ионов В.Г., Токарева И.В. Эффективность рекламы в социальных сетях, 2014 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-reklamy-v-sotsialnyh-setyah>

© А.С. Литвинова, 2017

УДК 339.375.3

М. Ю. Лысова

канд. экон. наук, доцент ПВГУС

г. Тольятти, РФ

E - mail: m_lyssova@mail.ru

ВТОРИЧНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОДЕЖДЫ: ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проблема повторного использования одежды связана со множеством разноплановых противоречий: социальных, экономических, экологических, мировоззренческих и других.

С одной стороны, его значение возрастает в связи с тенденцией избыточного потребления в развитых странах. Так, по данным Британского агентства Waste & Resources Action Programme, только в Великобритании £44 млрд. тратится каждый год на одежду, £4000 стоит вся одежда у средней семьи, 30 % одежды остается неношеной в течение года, £140 млн стоит одежда, которая выбрасывается ежегодно [13].

Чрезмерное, иррациональное потребление ведет к истощению природных ресурсов, усиливает загрязнение окружающей среды. Выбросы текстильных предприятий в атмосферу содержат пары растворителей, формальдегид, сероводород и углерод, соединения тяжелых металлов. Производство текстиля является одной из основных причин загрязнения почв тяжелыми металлами. Загрязнение сточных вод красителями и химическими веществами, участвующими в технологии обработки тканей, приводит к серьезной экологической проблеме. Текстильные изделия после бытового использования, а также отходы текстильных производств, вывезенные на свалку вместе с остальным мусором, загрязняют наше жизненное пространство токсичными веществами [2]. Не меньший вред окружающей среде наносит и производство сырья для текстильной промышленности.

Количество текстильных отходов в развитых странах приблизительно соответствует количеству потребляемого текстиля: для француза или немца это 15 кг / чел. / год, для американца — 30 кг / чел. / год. Объемы собранного и вторично используемого текстиля варьируются в зависимости от страны: в США — 1 250 тыс. тонн, в Германии — 1 100 тыс. тонн, в Великобритании — 1 000 тыс. тонн, во Франции — 300 тыс. тонн, в Швейцарии — 35 тыс. тонн. Около 30—40 % этого объема используются вторично (секонд - хенд), 45—50 % перерабатываются, а 15—20 % уничтожаются (выбрасываются на свалку [7]). Объем используемой ношеной одежды в мире по сравнению с 1980 - ми годами вырос в десятки раз и в стоимостном выражении достигает 4,3 млрд долларов в год, т. е. более 1 % общего объема мировой торговли текстилем [4, 6]. Торговля секонд - хендом играет значительную роль в ряде развивающихся стран: 15 % импорта текстиля в Азию и более 30 % — в страны Африки составляет ношенная одежда из промышленно развитых стран. Европа и США экспортируют, соответственно, около 20 % и 35 % вторично используемой одежды, и это дает работу сотням тысяч человек [10].

С другой стороны, непрекращающийся поток ношеной одежды из стран Европы способен подорвать местное текстильное производство. Профессор экономики Э. Брукс подчеркивает, что особенно это актуально для африканских стран, где продаётся треть всей бывшей в употреблении одежды в мире. В Уганде на подержанную одежду приходится 81 % рынка текстиля. Снижение интереса покупателей к отечественному производителю одежды ведёт к снижению прибыли и, как следствие, налоговых отчислений в бюджет. Страдает и занятость населения. Больше всего пострадала Гана: между 1975 и 2000 годами число рабочих мест в текстильной промышленности сократилось на 80 % . В Нигерии в текстильной промышленности работало около 200 000 тыс. чел., сейчас она практически исчезла [9].

Руководители компаний, которые занимаются переработкой одежного секонд - хенда, придерживаются иного мнения. Директор фирмы LMB Textile Recycling Р. Бэрри [11] считает, что сбор, сортировка и экспорт старой одежды не только представляет единственную альтернативу отправке ее на свалку, но и помогает заработать на жизнь многим людям, участвующим в торговой цепи. Другими бенефициарами этой схемы оказываются правительства стран, получающих одежду, которые собирают налоги с продажи и местные продавцы, которыми в большинстве случаев являются женщины. Р. Бэрри категорически возражает против заявления, что покупателей секонд - хенда

"вынуждают" носить обноски с Запада. Многие из них предпочитают подержанную качественную одежду из западных стран дешевой альтернативе из Юго - Восточной Азии.

Вторично используемая одежда поставляется не только в страны Африки. По данным ООН за 2013 год наибольший объем импорта из США был осуществлен в Канаду (\$104 млн. из \$687 млн.), из Великобритании — в Польшу (\$74 млн. из \$602 млн.). Импорт из Великобритании в Украину составил \$53 млн., в Венгрию - \$37 млн., в Нидерланды - \$25 млн. Польша и Нидерланды также являются крупнейшими импортерами из Германии (50 млн. и 48 млн. из \$504 млн. соответственно). Россия и Украина импортировали из Германии вдвое меньше (\$23 млн. и \$22 млн.), Бельгия и Италия - в три раза меньше (\$17 млн. и \$15 млн.). Нидерланды, в свою очередь, больше всего экспортируют в Россию (\$42 млн.) Украину (\$20 млн.) и Бельгию (\$12 млн.), ведут поставки в Польшу (\$11 млн.), Литву (\$7 млн.), Белоруссию (\$6 млн.), другие страны Европы (\$6 млн.). Достаточно большой объем экспорта в Россию и Украину идет из Бельгии (\$12 млн. и \$8 млн. из \$189 млн.). Польша является крупнейшим экспортером в Украину (\$31 млн. из \$141 млн.), на Германию приходится \$7 млн. польского экспорта, на Россию - \$4 млн [4].

Как видим, из этих данных следует, что Россия находится на третьем месте среди европейских стран по объему ввозимого секонд - хенда после Польши и Украины. Достаточен ли спрос, чтобы считать торговлю ею привлекательным бизнесом?

В соответствии с общеэкономическими кризисными тенденциями, эксперты прогнозируют рост и развитие этого сегмента рынка. Подтверждение прогнозам дает и то, что около 25 % жителей страны как минимум единожды покупали одежду и обувь в магазине секонд - хенд или в сток - центре, а каждый двадцатый является постоянным клиентом магазинов этого формата [1]. Важное преимущество в том, что для данного бизнеса не требуется большой стартовый капитал. Как показывает практика, создание полноценного магазина среднего размера по продаже секонд - хенд одежды в небольшом городе потребует финансовых вложений в размере 200 - 300 тысяч рублей. Процесс ведения дела очень прост, поэтому для недостаточно опытных предпринимателей лучше всего подойдет данный вид бизнеса. Небольшие риски, минимальные вложения при наличии способностей организатора позволят любому бизнесмену удержать свое дело на плаву. Средняя наценка на товар в основном составляет 300 % ; после всех скидок и распродаж окончательная прибыль может составлять в пределах от 100 % до 200 % , в зависимости от выбранной схемы продаж [3], что позволяет рассчитывать на окупаемость стартовых затрат в пределах одного года.

Конечно, открывать швейные предприятия, тем самым развивая отечественное производство, было бы более патриотично. Но для этого необходим серьезный стартовый капитал, средства для которого начинающий предприниматель может заработать именно с помощью бизнеса в сфере вторичного использования одежды.

Литература:

1. Бизнес - план магазина секонд - хенд [Электронный ресурс] // БиПлан. Готовые бизнес - планы. — Режим доступа: https://www.bi-plan.ru/biznes_plan_magazina_second_hand. — Загл. с экрана.
2. Влияние текстильного производства на природную среду и человека [Электронный ресурс] // Сайт Greenologia.ru. — Режим доступа: <http://greenologia.ru/othody/tekstil>. — Загл. с экрана.
3. Как открыть магазин SH [Электронный ресурс] // ООО "ЕвроМикс". — Режим доступа: <http://euromix39.ru/index/kakotkryt/0-36>. — Загл. с экрана.

4. Кому пойдут поношенные джинсы? [Электронный ресурс] // BBC: Русская служба. — Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/business/2015/02/150210_used_clothes_data. — Загл. с экрана.
5. Морякова А. В. Эволюция методологии прогнозных исследований в России и за рубежом // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. - 2013 № 1. – С. 52 - 56
6. Обзор мирового рынка одежды и текстиля [Электронный ресурс] // EREPORT.RU. — Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/commod/textile.htm>. — Загл. с экрана.
7. Стаф, И. От скудости к неисчерпаемости: всемирная панорама отходов 2006 // Отечественные записки. - 2007. - № 2 (35)
8. Стратегический менеджмент [Текст] : учеб. пособие / Н. М. Дегтярева, М. Ю. Лысова, Е. Г. Пипко, Ю. Р. Шнякина [и др.] ; МГУС ПТИС. - Тольятти : МГУС ПТИС, 2002. - 176 с.
9. Brooks, A. Clothing Poverty: The Hidden World of Fast Fashion and Second - Hand Clothes, London: Zed Books, 2015 288p
10. Lacoste E., Chalmin Ph. Du rare a l'infini. Panorama mondial des dechets 2006. 2e ed. Paris: Economica, 2006
11. LMB Textile Recycling. Available at: <http://www.lmb.co.uk>
12. Palmer A. Vintage Whores and Vintage Virgins: Second Hand Fashion in the Twenty - first Century // Old Clothes, New Looks: Second Hand Fashion / Palmer A., Clark H. (eds.) — Oxford, N.Y.: Berg, 2005. — P. 197 – 214.
13. Valuing our clothes. Available at: <http://www.wrap.org.uk/sites/files/wrap/VoC%20FINAL%20online%202012%202007%202011.pdf>.

© М. Ю. Лысова, 2017

УДК 330.131.7

Е.С. Болдырев к.э.н, ст. преподаватель кафедры ЭНГП
М.Н. Мазитова магистрант МЭКО4з - 16 - 01
института нефтегазового бизнеса ФГБОУ ВО УГНТУ
г. Уфа, Российская Федерация
E - mail: mazitovamn@yandex.ru

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ

Многие российские предприятия нефтяного сектора продолжают работать в части реструктуризации. Расширение собственности и создание стратегических альянсов позволяют оптимизировать технологическую схему бизнеса, аккумулировать и привлекать крупные инвестиции в проекты развития месторождений (особенно в новых регионах), а также позволяют более эффективно влиять на глобальную конъюнктуру. Кроме того, крупные корпорации имеют больше возможностей размещать свои акции на международных финансовых рынках, заинтересованы в увеличении капитализации компании, а это подразумевает прозрачность финансовых потоков, использование современных технологий, социальное партнерство. Изучив содержание процесса реструктуризации предприятий, отраженное в источниках, мы пришли к выводу, что этот процесс может быть представлен в большей степени в виде четырех последовательных

этапов: оценка необходимости реструктуризации; подготовка к реструктуризации; сама реструктуризация; оценка ее результатов. Этапы процесса реструктуризации предприятия отражены на рисунке 1.

На первом этапе проводится анализ внешней и внутренней среды предприятия, далее принимается решение о необходимости реструктуризации. В том случае, если результаты анализа подтверждают необходимость и целесообразность реструктуризации предприятия, необходимо перейти ко второму этапу - подготовке к реструктуризации.



Рисунок 1 – Этапы процесса реструктуризации предприятия

Второй этап процесса реструктуризации состоит из разработки концепции, программы и плана реструктуризации. Разработка концепции является основой процесса реструктуризации, которая позволяет перейти к разработке программы. Разработка программы реструктуризации представляет комплекс работ – от разработки концепции реструктуризации предприятий, и стратегии ее развития, до формирования бизнес - плана реструктуризации. *Третий этап* включает в себя организацию и управление реализацией плана реструктуризации. Организация плана реструктуризации содержит следующие цели: постоянный мониторинг реализации; обеспечение взаимодействия; разделение ответственности; обеспечение эффективного распространения информации; обеспечение гибкости в использовании ресурсов. Требования к системе мониторинга реализации разработанного плана, включая состав проанализированной информации, структуру отчетов и ответственность за сбор данных, анализ информации и принятие решений, разрабатываются до начала реализации с участием всех заинтересованных сторон. *Заключительный этап* - оценка результатов, достигнутых в ходе реструктуризации предприятия. Стадия оценки результатов реструктуризации необходима для установления степени достижения целей реструктуризации. Таким образом, оценка эффективности процесса реструктуризации предприятия по вышеприведённому алгоритму позволит обосновать ее необходимость и целесообразность, а также обеспечить предприятию приращение конкурентоспособности и стоимости в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы:

1. Мазур, И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И. И.Мазур, В. Д. Шапиро; под общ. ред. И.И. Мазура. - М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2001. - 456 с.
2. Болдырев, Е.С. Разработка процедуры построения организационных структур [Электронный ресурс] / Е.С. Болдырев, И.В. Буренина // Уфа: Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело», 2012. - Мб. - С.596 - 607. - Режим доступа: <http://ogbus.ru>.
3. Болдырев, Е.С. Оценка эффективности организационных структур нефтегазодобывающих предприятий [Текст] / Е.С. Болдырев // Уфа: Экономика и управление: научно - практический журнал, 2010. - Мл. - С.97 - 102

© Е.С. Болдырев, М. Н. Мазитова 2017

УДК 338

Мазурина Дарья Андреевна

магистрант Пермского института (филиала) РЭУ им.Г.В. Плеханова
г. Пермь, РФ

E - mail: dmazurina@mail.ru

АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В настоящее время значимость малого и среднего бизнеса признана мировыми школами, многие ученые экономисты сходятся во мнении, что малое и среднее предпринимательство

(МСП) – это оптимальный индикатор того, что происходит в стране. В связи с этим уже можно сказать точно, что Россия на данном этапе не является примером в отношении реализации мер правительства в экономике, т.к. в развитых странах на долю малого и среднего бизнеса приходится 70–85 % ВВП, а в России этот показатель не превышает 22 % [2, с. 214].

С момента возникновения сектора МСП существуют такие проблемы, как ограниченный доступ к финансам для развития бизнеса; проблемы в нахождении рынков сбыта продукции; недостаточные кооперационные связи; низкий уровень технологического развития; фискальная нагрузка и непредсказуемость налоговой политики; издержки, связанные с государственным регулированием; ограниченный доступ к технологической инфраструктуре; недостаток кадров; недостаточный уровень координации мер государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства. Кроме того, нужно отметить значимость наиболее свежих проблем: низкий уровень участия малого и среднего предпринимательства в реализации государственного и муниципального заказа; отсутствие единых, современных источников получения информации; неразвитость единых, стандартизированных, доступных информационно - консультационных услуг в режиме реального времени; отсутствие комплексной и системной поддержки начинающих предпринимателей.

Отсутствие доступных и долгосрочных финансовых ресурсов – основная проблема низкой инвестиционной активности субъектов малого и среднего предпринимательства, которая проявляется в полной мере в условиях нестабильной экономической ситуации на внутреннем и внешних рынках. Создание финансовых инструментов с участием средств федерального, региональных и муниципальных бюджетов (МСП Банк, гарантийные фонды, микрофинансовые организации регионального и муниципального уровней) лишь частично решают данную проблему, ввиду незначительного охвата сектора, отсутствия адресной и прямой работы с получателями услуг, специфических и целевых условий получения. Банковское кредитование остается недоступным инструментом по причине высокого уровня издержек банков, отсутствия программ долгосрочного кредитования с фиксированной процентной ставкой, единых и общеизвестных механизмов финансового состояния заемщиков, а также отсутствия механизма оценки непроизводственной залоговой базы, в том числе интеллектуальной собственности [2, с. 230].

Сектор государственных и муниципальных закупок остается для большинства представителей МСП закрытым. Это вызвано систематическими изменениями законодательства в сфере закупок, сложностью и затратностью процедур (особенно для представителей малого бизнеса), отсутствием доступной системы обучения сектора МСП по участию в закупках, а также высокой долей влияния «человеческого фактора» на принятие окончательного решения.

Проблема с недостаточными кооперационными связями также на данном этапе не получила окончательного разрешения. Эффективные кооперационные связи имеют тенденции к развитию при наличии на рынке устойчиво развивающихся малых и средних предприятий и представителей крупного бизнеса, в том числе с государственным участием. Максимальная заинтересованность в кооперации возникает у бизнеса при отсутствии налоговых барьеров при передаче продуктов кооперации от малому к крупному, доступности специфических сфер (оборонная, космическая и другие отрасли), а также наличии законодательных стимулов, «подталкивающих» крупный бизнес к кооперации. Обозначенные проблемы требуют проработки и решения. Информационная закрытость крупного бизнеса также является препятствием к развитию кооперационных связей с представителями сектора МСП.

Таким образом, совершенно ясно, что сектор МСП остро нуждается в поддержке. Для построения эффективной инфраструктуры поддержки МСП необходимо обеспечить разделение услуг, оказываемых МФЦ и услуг, оказываемых объектами инфраструктуры поддержки МСП. Организации, образующие инфраструктуру поддержки МСП осуществляют комплекс информационно - консультационных услуг, сопровождают деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, а МФЦ осуществляют прием и первичную обработку документов на получение поддержки, предоставление типовой информации [1, с. 375].

Кроме того, в рамках софинансирования реализации региональных подпрограмм развития субъектов МСП необходимо обеспечить предоставление средств федерального бюджета в размере не менее 30 % на реализацию финансовой поддержки приоритетных, для субъекта Российской Федерации сфер деятельности. Эффективность поддержки МСП, зависит, в том числе, от обеспеченности региона инфраструктурой поддержки бизнеса. Для решения данной задачи необходимо разработать методiku обеспеченности субъектов МСП объектами инфраструктуры поддержки предпринимательства в разрезе субъектов РФ, городских округов и муниципальных районов.

Наиболее эффективным решением проблемы упрощения доступа к финансированию будет разработка механизма и соответствующих критериев скорингового кредитования субъектов МСП как основного кредитного инструмента, в основе которого лежит анкетирование потенциального заемщика с присвоением определенного количества баллов по каждому из критериев. По результатам у заемщика формируется кредитный рейтинг, который ведется соответствующим кредитным бюро, уполномоченным на данные операции регулятором. Также совершенно очевидно, что нужно разработать и утвердить механизм «народного финансирования» (краудфандинга) для целей финансирования стартап - проектов субъектов малого предпринимательства, определить механизмы участия граждан в проектах, организационно - правовую форму субъектов малого предпринимательства, создаваемых в рамках народного финансирования, а также максимальную сумму средств, на которую может претендовать организатор проекта.

Таким образом, хотя бы частичное решение проблем сектора МСП путем внедрения предложенных мер обещает создание новых жизнеспособных малых предприятий, привлечение энергичной и талантливой молодежи в бизнес, создание новых рабочих мест, что поднимает уровень развития предпринимательства в регионе, способствует развитию частно - государственного и межсекторного партнерства. Кроме того, развитие сектора МСП ведет к оздоровлению экономики в целом и, следовательно, лучшим выходом для России будет создание такой политики государства, которая была бы направлена на расширение и развитие сектора МСП в нашей стране.

Список использованной литературы:

1. Айдинова А.Т., Головки Е. С. Пути повышения конкурентоспособности предприятий // Молодой ученый. – 2015. – No12. – С. 371 - 378.
2. Волков А.С. Итоги 2016 года малое и среднее предпринимательство // Молодой ученый. – 2017. – No1. – С. 214 - 232.
3. Ключков, В.В. Организационно - экономический анализ конкурентоспособности // Российский экономический журнал. – 2014. – No6. –С. 74–78

© Д. А. Мазурина, 2017

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В КОММУНИКАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЯХ БРЕНДОВ

Практически каждый день появляются исследования, результаты которых демонстрируют, как социальные сети влияют на восприятие человеком информации, отношение пользователей к рекламируемым брендам и друг к другу. При этом в настоящее время социальное взаимодействие между людьми со всего мира на специально созданных для этого площадках ведется не только между отдельными индивидами, а также между индивидами и организациями.

Роль социальных медиа состоит в том, что они дают компаниям возможность напрямую взаимодействовать с потребителями на принципах взаимовыгодного партнерства. В самом начале подобного взаимодействия организации лишь получали необходимую информацию от потребителей относительно качества продаваемых товаров и услуг, предложений по развитию организаций.

С развитием подобного рода взаимодействий, а также самих социальных сетей, и накопления с помощью Интернет - ресурсов каждым отдельным индивидом достаточно большой базы явных знаний, стала возможна идея реализации социализации бизнеса, а в её рамках и краудсорсинга.

Социализация бизнеса сегодня становится реальным и возможным явлением благодаря социальным технологиям, включающим в себя целый спектр инструментов, представленных в таблице 1. Под социализацией бизнеса следует понимать продукты и сервисы, делающие возможным социальные взаимодействия в цифровой сфере, и таким образом позволяют людям общаться и взаимодействовать виртуально. При этом основными субъектами данного взаимодействия является бизнес с одной стороны и его контрагенты с другой.

Таблица 1 – Виды социальных технологий [1, с. 4]

Инструмент	Краткая характеристика
Социальные сети	Поддержание связей посредством индивидуальных и корпоративных профилей / аккаунтов
Файлообменники	Загрузка, передача, комментирование фотографий, видео - и аудиофайлов
Социальный гейминг	Объединение с друзьями и незнакомцами в целях совместной игры в онлайн - игры
Краудсорсинг	Использование коллективного интеллекта в целях решения конкретных задач инициатора
Совместные рабочие пространства	Совместное создание контента, проектов, решение задач
Дискуссионные форумы	Обсуждение тем в открытых сообществах

Блоги / микроблоги	Публикация и обсуждение мнений и опыта
Рейтинги и обзоры	Оценка и рейтингование продуктов, услуг, выражение мнений
Вики - ресурсы	Изучение, создание и адаптирование статей.
Социальная торговля	Групповые покупки на социальных платформах, выражение мнений

Во всем мире компании стремятся выстраивать эффективные коммуникации со своими потребителями, чтобы более рационально использовать имеющиеся ресурсы и вовлекать широкие компетенции людей в создание действительно востребованных товаров и услуг. Безусловно, краудсорсинг дает компаниям возможность легко привлекать людей со стороны для решения различных бизнес - задач, выбирать лучших исполнителей и заметно экономить. Исследование данного аспекта маркетинговой деятельности компании показали, что вовлеченность потребителей во взаимодействие с брендом можно рассматривать как набор специфического арсенала маркетинговых инструментов, которые в первом приближении можно разделить на on - и offline инструментарий.

Рассмотрим результаты исследования мнения рекламодателей «IAB Russia Digital Advertisers Barometer» относительно развития данных инструментов и игроков на рынке [2]. Это исследование в первую очередь флогер, который показывает изменения настроений заказчиков, их трансформацию в зависимости от ситуации внутри рынка (рекламный инструментарий, аналитика и пр.) и ситуации в экономике страны и мира. Опираясь на это исследование, мы можем делать выводы о том, что расходы брендов на интернет - рекламу в будущем будут только расти. При этом большинство рекламодателей перераспределяют бюджеты, сокращают или оставляют без изменений бюджет на оффлайн и увеличивают расходы на интернет - рекламу. Такой выбор сделали больше половины (56 %) опрошенных брендов. В среднем рекламодатели используют 7 рекламных инструментов в области digital, наиболее часто используемые отображены на рис 1.

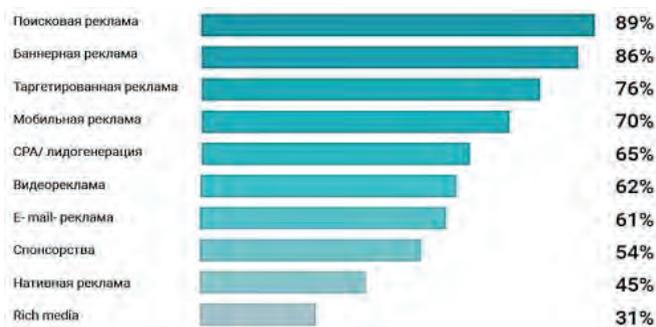


Рисунок 1 – Топ - 10 используемых рекламных форматов (по результатам опроса IAB Russia крупнейших рекламодателей России) [3]

По результатам данного исследования более трети брендов в 2016 году стали активно использовать нативную рекламу, спонсорские форматы, мобильную рекламу и performance.

Когда рекламодателей напрямую спрашивали, какие инструменты их бренд «может начать использовать в этом или в следующем году», самый большой потенциал роста показала нативная реклама.

Нативная («естественная») реклама, представляет собой один из наиболее динамично развивающихся инструментов на сегодняшний день. Нативный контент представляет собой тонкий способ воздействия на готовящегося к совершению покупки пользователя, который воспринимает нативную рекламу как источник полезной информации и содержит готовое решение актуальной для пользователя проблемы. Можно выделить следующие ее разновидности: печатные рекламные статьи; нативная видеореклама; контент на правах рекламы; Product placement; реклама в ленте новостей; контекстные объявления в поисковиках и др. Подобного рода контент с PR - интегрированной составляющей с каждым днем доверяют все больше пользователей и рекламодателей. Эффективность нативной рекламы зависит от мастерства производителей рекламы, в частности – от способности правильно подобрать площадку и подать информацию именно таким образом, каким ее желает получить пользователь.

Сегодня социальная аудитория любит видео - контент. Ролики оказывают положительное влияние на концентрацию внимания пользователей, а также предоставляют им всю необходимую информацию в увлекательном и визуальном формате. К тому же изучению такого материала посетители уделяют намного больше времени, что открывает массу возможностей для повышения конверсии. Многие бренды уже отчетливо осознают, что с помощью технологии programmatic можно рассказывать интересные истории, косвенно связанные с брендом, тем самым привлекая релевантную аудиторию. Видео неукоснительно отвоевывает новые позиции и в следующем году оно может заявить о себе совершенно в новых нишах.

Многие платформы, в число которых входит Snapchat, Tinder, Linkedin и Twitter, активно поддерживают нативные форматы, поэтому будет совсем не удивительно, если технология programmatic будет в дальнейшем использоваться как канал дистрибуции контента.

Социальные технологии прошли долгий путь эволюции со времен BBS, и IRC - чатов. И они продолжают развиваться на ежедневной основе, крупные социальные сети и социальные медиа - сайты вносят изменения и улучшения почти ежедневно, и это продолжится развиваться в ближайшие годы. Сегодня компьютер перестает быть главным устройством для доступа в Интернет. Современные пользователи все чаще прибегают к мобильным гаджетам и связываются напрямую со всеми брендами напрямую из любой точки мира. По большому счету, для рекламодателей мобаил становится главным инструментом и важнейшим рынком новых возможностей.

Трудно сформулировать и перечислить все методы и формы работы, применимые в рамках данных видов социальных технологий, ясно, однако, что маркетинговые коммуникации эволюционируют в сторону персонификации, интерактивности, усиления эмоциональной составляющей. Практически все базовые направления digital - маркетинга были затронуты персонализацией. Технология real - time personalization (RTP) позволяет адаптировать видео под конкретного пользователя с личным обращением. Такой поход обеспечивает хороший эффект. В настоящее время на арену выходят интерактивные возможности в видео, которые имеют разные форматы: мини - сайты с дополненной интерактивной игрой, всевозможные опросы аудитории. Поколение Y привыкло к

игровому формату – с ними гораздо проще вести диалог, используя игровые механики. Ввод игровой составляющей в коммуникационный процесс при правильной реализации может качественно улучшить результаты диалога между брендом и пользователем, но что более важно, геймификация позволяет связать виртуальное и реальное пространство, у компаний появляется шанс превратить своих виртуальных пользователей в реальных клиентов.

Необходимо понимать, что развитие общества способствует развитию новых форм маркетинговых коммуникаций, цифровые медиа обладают огромным потенциалом охвата аудитории и вовлечения людей в коммуникацию по - новому. Безусловно, российским компаниям крайне важно уже сегодня правильно оценить современные возможности социальных технологий и трансформировать свои коммуникационные стратегии более активно.

Список использованной литературы

1) Социализация бизнеса и краудсорсинг как перспективные тренды развития компаний Лихачев Е.Ф. Интернет - журнал «Науковедение», Выпуск 6 (25), декабрь, 2014г. <http://naukovedenie.ru/PDF/77EVN614.pdf>

2) IAB Russia Digital Advertisers Barometer 2016. Перспективы развития интерактивной рекламы в России (взгляд рекламодателей) <http://datainsight.ru/iabbrometer2016?fm=emlnews>

3) Итоги и прогнозы: Главное о рынке digital - рекламы в 2016 - 2017 году https://blog.relap.ru/2016/11/ads-trends/?utm_source=Sendsay&utm_medium=email

© Е.М. Малкова, 2017

УДК 33

Манюрова Динара Иршатовна, Сергушкина Екатерина Сергеевна

Студенты 3 курса специальности «Финансы и кредит» ПВГУС

Научный руководитель - **Абрамова Любовь Андреевна**

Канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры

«Экономика организации и коммерческая деятельность» ПВГУС

г. Тольятти, РФ

ИНДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Экономическая теория со времен собственного появления в качестве самостоятельной области познания опиралась на модель экономического человека. Такой подход был обусловлен необходимостью изучения проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности. основополагающий элемент концепции экономического человека - рациональность, является не единственным определяющим фактором в поведении экономических субъектов, и в процессе осуществления выбора следует учитывать ограничения, с которыми сталкивается экономический агент.

Вопросы, которые связаны с изучением экономического поведения исходят из определения предмета экономической науки. Исторически сформировалось, что предмет экономической теории взаимосвязан с поведением и выбором [4, с. 27].

В настоящее время в условиях действующих хозяйственных систем вопрос выбора и экономического взаимодействия невозможно рассматривать без институционального контекста. А многообразие институциональных структур, их сложность и адаптивность зачастую не дают нам возможности применять дедуктивные модели полной рациональности.

Дедуктивная рациональность, предлагаемая нам экономической теорией, прекрасно подходит для решения теоретических задач, однако существуют два фактора, из - за которых аппарат логической рациональности дает сбой. Во - первых, вследствие нашей ограниченной рациональности, при достижении определенного уровня сложности, наш логический аппарат теряет способность справляться с обязанностями. Во - вторых, в многозадачных, сложных ситуациях агенты не могут использовать дедуктивное мышление. Таким образом размышляют экономисты, однако ученые, занимающиеся поведенческими науками, придерживаются другого мнения. Они считают, что в усложненных ситуациях люди пользуются индуктивными методами мышления, которые являются типовыми и предсказуемыми.

Психологи считают, что в повседневной жизни люди редко используют дедуктивную логику, в основном они активно применяют различные поведенческие паттерны. В трудных ситуациях человек на основе своего предыдущего опыта вспоминает определенные паттерны, конструирует внутреннюю модель, анализирует возможные последствия своих действий и на основе своих логических выводов применяет наиболее удачный на собственный взгляд шаблон поведения. То есть, они используют определенный набор действий: признание паттерна, формирование гипотез и логических выводов. Со временем некоторые гипотезы заменяются новыми, более эффективными в сложившихся условиях. Такой тип поведения позволяет нам принимать решения в сложных, плохо определенных ситуациях, так как, делая выбор, мы строим простейшие модели, которые помогают нам справиться с возникшими сложностями.

Индуктивное мышление содержит в себе мир разнообразных и очень многочисленных правил, привычек, рутин, поведенческих паттернов и институтов, которые агенты применяют в зависимости от их личного понимания экономических процессов [2, с. 19 - 20].

Экономист Брайан Артур смоделировал ситуацию, иллюстрирующую индуктивное мышление. Звучит она следующим образом: пусть N людей еженедельно решают, независимо друг от друга, идти ли им в определенную ночь в бар или нет. Для упрощения предположим, что $N = 100$. Так как помещение бара ограничено, то вечер будет комфортным и приятным, если в этом баре не будет столпотворения (а именно - если там будет находиться меньше 60 % из возможных 100). Способа заранее определить, сколько людей наверняка придет – нет. Агент идет в бар или считает, что стоит пойти, если ожидает появления в баре меньше 60 человек, если агент ожидает появления в баре больше 60 человек, то он остается дома.

Из этой задачи Б. Артур сформулировал два свойства: во - первых, при наличии универсальной четкой модели, которую могли бы использовать все агенты для прогнозов

посещаемости и объяснения личных выводов, то возможно существует дедуктивное решение. Но в этой задаче не существует дедуктивно - рационального «правильного» решения, так как она плохо определена, и решить ее дедуктивными способами не представляется возможным. Во - вторых, любая совокупность ожиданий имеет тенденцию разрушаться. Если же все считают, что только несколько человек пойдет в бар, то туда направятся все. Однако этот факт делает несостоятельным подобное предположение. Таким образом, различия в ожиданиях станут ускоряться.

Индуктивное мышление субъектов не только приспособливается к действующей среде, но и общими взаимодействиями дополняет и развивает эту среду. Чтобы социальные и экономические взаимодействия стали циклическими и структурированными, нужно, чтобы появилась и эволюционировала особая институциональная среда, которая создается под воздействием уже существующих социальных ценностей и этических (нравственных, моральных) норм и правил [1, с. 57].

Другим ярким примером, основанным на реальной ситуации в российском городе миллионнике, являются пробки на дорогах. Допустим, что из центра мегаполиса в какой - либо из «спальных» районов ведут две главные магистрали, полный объезд которых невозможен (объезд возможен только на части пути). Другие пути связаны с большим увеличением протяженности маршрута движения. Также примем во внимание, что большая часть водителей пользуются системами навигации с функцией индикации дорожных пробок.

После возникновения на какой - либо автомагистрали дорожно - транспортного происшествия, случившийся факт отразится на навигаторах. Спустя время часть дорожного потока передвинется в сторону магистрали, где нет аварии, вследствие чего движение по обеим магистралям значительно замедлится. В сложившейся ситуации навигатор малополезен водителям, и после многократного попадания в пробки водители формируют личные мнения и гипотезы, вырабатываются определенные местные правила и поведенческие адаптированные шаблоны. Цель индуктивного мышления состоит в получении и индивидуальном усвоении явных и неявных знаний, приобретаемых через опыт.

Продолжительная адаптация к меняющейся реальности и опыт дают возможность агентам использовать то неявное знание, приобретаемое в социальных взаимодействиях. Также большое значение приобретают нравственные нормы, являющиеся элементом институциональной среды, для человека, живущего в окружении социальных институтов. Экономический человек не способен игнорировать собственную нравственную составляющую из - за того, что она во многом определяет выбор в реальном мире [3, с. 142].

Изучение индуктивного мышления в сложных меняющихся системах не гарантирует нахождения абсолютно верных равновесных стратегий поведения, однако дает возможность выявить действительно применяемые агентами различные модели и правила поведения. По этой причине особое внимание уделяется контекстам и социальной среде, в которой принимаются решения и взаимодействуют субъекты. Идентификация существующих правил и институтов сопряжена с использованием качественных дискурсивных методов анализа, что очень важно для развития современной экономической науки.

Список использованной литературы:

1. Артур, Б. Индуктивное мышление и ограниченная рациональность [Текст] / Б. Артур // Экономический вестник Ростовского государственного университета, - 2003. - № 1, с. 53 - 61.
2. Вольчик, В. В. Институты, экономическая координация и неявное знание [Текст] / В. В. Вольчик // Тетра Economicus. – 2013. - № 2, с. 17 - 22.
3. Вольчик, В. В. Курс лекций по институциональной экономике [Текст] / В. В. Вольчик. - Ростов - на - Дону: Изд - во РГУ, 2013. – 209 с.
4. Олейник, А. Н. Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА - М, 2013. – 416 с.

© Д. И. Манюрова, Е. С. Сергушкина, 2017

УДК 339

А. С. Мартынов

студент 3 курса ИПМЭиТ ФГАОУ ВО «СПбПУ»

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: lexaoren1995@gmail.com

Е. В. Кудрявцева

студентка 3 курса ИПМЭиТ ФГАОУ ВО «СПбПУ»

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: kate.ku@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА 2017 ГОДА

Облигации федерального займа – государственные ценные бумаги, выпускаемые Министерством финансов Российской Федерации. Данные облигации отличаются от обычных тем, что их гарантом выступает само государство. Они делятся на несколько видов и подвидов: по типу купонных выплат; по номиналу [6].

По типу купонных выплат:

1. Облигации федерального займа с постоянным купонным доходом. Сумма купона для данного вида ценных бумаг постоянна на протяжении всего периода обращения. Облигации предоставляют их владельцам право на получение номинальной стоимости облигации при ее погашении и на получение купонного дохода

2. Облигации федерального займа с фиксированным купоном. Сумма выплат по купону известна заранее, но может изменяться (к примеру, один год – 5 %, следующий - 4 %)

3. Облигации федерального займа с переменным купонным доходом. Сумма выплат по купону привязана к чему - либо, например, к уровню инфляции.

По номиналу:

1. Облигации федерального займа с амортизацией номинала. Номинал погашается несколько раз, время погашения известно заранее. Номинал может погашаться неравными частями.

2. Облигации федерального займа с индексацией номинала. Номинал по данному типу облигацией индексируется на потребительскую инфляцию, данные по индексации (текущей и будущей) публикуются на сайте Минфина на месяц вперед. На начало 2017 года, на российском финансовом рынке были представлены следующие виды ОФЗ (табл. 1):

Таблица 1. Виды ОФЗ представленные на российском финансовом рынке в начале 2017 год (в млрд. рублей) [2]

Виды ценных бумаг	ОФЗ - ПК	ОФЗ - ПД	ОФЗ - ФК	ОФЗ - АД	ОФЗ - ИН	Итого внутренний долг по ОФЗ
на 01.01.2012	-	1 823,70	-	1 079,58	-	2903,28
на 01.01.2013	-	2 248,15	-	1 048,58	-	3296,73
на 01.01.2014	-	2 688,85	-	1 045,98	-	3734,83
на 01.01.2015	1 000,00	2 551,02	-	1 038,56	-	4589,58
на 01.01.2016	1 347,26	2 710,34	-	791,17	141,77	4990,54
на 01.01.2017	1 738,00	3 051,10	-	680,06	163,63	5632,79

*Источник: Министерство финансов РФ: Государственный внутренний долг РФ выраженный в государственных ценных бумагах от 01.18.2017.

Можно сказать, что наибольшее число облигаций приходится на облигации с переменным купоном, второе место занимают облигации с постоянным купоном, а третьи - облигации с амортизацией номинала.

В апреле 2017 года Министерство Финансов выпускает новый вид ОФЗ – ОФЗ – Н. Данный вид ОФЗ предназначен для оборота среди физических лиц. Объем предложения – 15 млрд. рублей, что не сильно повлияет на финансовый рынок, но важно отметить, что это пробное использования данного инструмента, если оно будет удачным, то объем выпуска может увеличиться в несколько раз.

Гражданин будет иметь возможность получить доход с:

- Дохода по купону, который будет определяться исходя из доходностей трехлетних рыночных ОФЗ;
- Разницы между ценой покупки и номинальной стоимостью. [3]

Для того, чтобы понять экономически - политический эффект от данного займа капитала, рассмотрим сколько людей способны приобрести данные облигации (рис. 1). Логично, что у подобной категории граждан должны быть свободные деньги, с которых они, благодаря облигациям, смогут получать доход, минимальная сумма, по которой продают ОФЗ - Н – 30 000 рублей, следовательно, человек должен зарабатывать в месяц не менее 45 000 рублей.

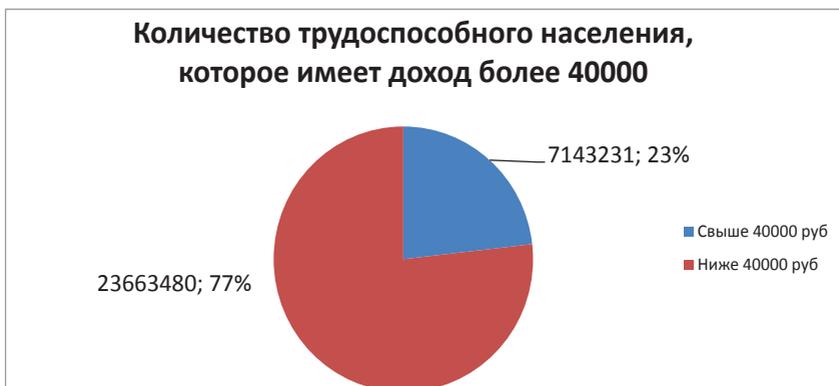


Рисунок 1. Количество трудоспособного населения,
которое имеет доход более 40 000 рублей.

(*Источник: Федеральная служба государственной статистики [1])

Из диаграммы видно, что количество таких людей не велико, а если учесть еще и исследования ВШЭ [4], в котором говорится, что более половины населения не имеют депозитных счетов в банках или сбережений, можно с уверенностью говорить, что ОФЗ – Н будут пользоваться спросом только у 23 % населения России, более того, люди с доходом около 40000 не смогут купить много облигаций, следовательно, большинство доходов от данного инструмента получают люди с доходами выше 200000 рублей.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что выпуск нового вида облигаций будет иметь отрицательный экономически - политический эффект, существуют периодические кризисы, которые неизбежно влияют на мировую торговлю, так как в это время экономическая ситуация в стране или странах, подверженных кризису нестабильна [5, с.14]. Поскольку наибольшая часть данных облигаций будет находиться в руках небольшой группы граждан, в результате выплаты процентов по данному инструменту будет увеличиваться неравенство в доходах населения, а это приведет к тому, что деньги из низших слоев населения будут переходить к среднему и высшему классу нашего общества, следовательно, социальная напряженность будет возрастать. Также из - за больших ставок по облигациям зажиточные слои населения не будут вкладывать свои средства в рисковые или новые производства, что отрицательно скажется на предпринимательской активности населения.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики: сведения о распределении численности работников по размерам заработной платы за 2015 год [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/# (дата обращения: 08.05.2017)
2. Министерство финансов РФ: Государственный внутренний долг РФ выраженный в государственных ценных бумагах от 01.18.2017 [Электронный ресурс] – режим доступа:

http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/total/ (дата обращения: 07.05.2017)

3. Министерство финансов РФ: Облигации федерального займа для населения (ОФЗ - н) – новый инструмент для сбережений россиян [Электронный ресурс] – режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/ofz-n/about/#ixzz4gZnjM8Tp (дата обращения: 07.05.2017)

4. Население России в 2016 году: доходы, расходы и социальное самочувствие. Мониторинг НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс] режим доступа: <https://isp.hse.ru/monitoring> (дата обращения 08.05.2017)

5. Головкина С.И., Шевчук О.А., Карпова К.С. Торговая политика компании: стратегии выхода на внешний рынок // Актуальные проблемы науки и практики. 2017. № 1 (006). С. 13 - 16.

6. Селищев А.С. Рынок ценных бумаг: учебник для бакалавров / А.С. Селищев, Г.А. Маховикова. – М.: Издательство Юрайт, 2012. - 431 с. – Серия: Бакалавр

© А.С. Мартынов, Е.В. Кудрявцева, 2017

УДК 334

Медведева Наталья Олеговна

магистрант,

НИУ «МЭИ»

г. Москва, РФ

ТЕКУЩИЕ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПАО «АВТОВАЗ»

Основной деятельности любой коммерческой организации являются стабильные продажи произведенной продукции. Важнейшей проблемой в деятельности ПАО «АвтоВАЗ» является сокращение выручки от реализации продукции в связи с сокращением объема реализации автомобилей. Данная тенденция наблюдается в целом по России, поскольку в условиях финансового кризиса спрос на новые автомобили сокращается.

Проведенный анализ показал, что продажи автомобилей в России сократились на 36,1 % в 2015 г. по сравнению с 2014 г. По итогам 2014 г. в России было продано 2358325 автомобилей, 83,6 % среди которых приходится на иные бренды, 16,4 % на автомобили ПАО «АвтоВАЗ». Продажи автомобилей Лада составили в 2014 г. – 387307 автомобилей. В 2015 г. было продано 269096 автомобилей Лада.

Реализация автомобилей (таблица 1) в 2015 г. сократилась на 124144 машины и составила 414871 машин. Снижение объема продаж на российском рынке максимальное и составило 96845 машин. Совокупный объем реализации на итогам 2015 г. находился на уровне 265990 автомобилей. На экспортном рынке сокращение объемов реализации автомобилей произошло практически в 2 раза, с 51791 машин до 28461 автомобилей. Сокращение реализации автомобилей по договору составило 4299 машин.

Таблица 1 – Объем реализации автомобилей ПАО «АвтоВАЗ» в 2014 - 2015 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	Отклонение
Реализация			
1. Автомобилей, шт.	538095	414871	- 124144
1.1. на рынке РФ (автомобили Лада) , шт.	362475	265990	- 96485
1.2. на экспортных рынках, шт.	51791	28461	- 23330
1.3. автомобили по договору подряда, шт.	124719	120420	- 4299
2. Машинокомплектов, шт.	123472	115088	- 8384
Итого, шт.	662457	529959	- 132498

Проведенный анализ показывает, что сокращение объема реализации автомобилей произошло как на внутреннем, так и на внешнем рынке. То есть предприятие вынуждено сокращать объемы производства продукции. Данное обстоятельство вызывает рост постоянных затрат в структуре себестоимости производимой продукции и негативно влияет на рентабельность компании.

Второй проблемой является убыточность основной деятельности компании. Рассмотрим изменение финансовых показателей ПАО «АвтоВАЗ», вызванные отрицательной динамикой реализации произведенной продукции в таблице 2. Выручка от реализации продукции сократилась в 2015 г. на 12,27 % в связи с уменьшением объема реализации продукции на 20,696 млрд. руб. В связи с падением выручки от реализации предприятие в 2015 г. получило валовой убыток в размере 5,308 млрд. руб., что свидетельствует об убыточности основной деятельности компании. В 2015 г. предприятие получило убыток от продаж в размере 19,848 млрд. руб., а также чистый убыток в размере 43,233 млрд. руб. За анализируемый период финансовое состояние компании значительно ухудшилось.

Таблица 2 – Изменение финансовых показателей ПАО «АвтоВАЗ» в 2014 - 2015 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+/-)	Отклонение, %
Выручка, млн. руб.	189370	168674	- 20696	- 12,27
Валовая прибыль (убыток), млн. руб.	9460	- 5308	- 14768	278,22
Рентабельность по валовой прибыли, %	5,00	- 3,15	- 8,15	258,73
Прибыль (убыток) от продаж	- 5604	- 19848	- 14 244	0,07
Рентабельность по прибыли (убытку) от продаж	- 2,96	- 11,77	- 8,81	74,85
Чистая прибыль	- 25357	- 43233	- 17876	41,35
Рентабельность по чистой прибыли	- 13,39	- 25,63	- 12,24	47,76

Вышеперечисленные факторы вызваны долгосрочными причинами, представленными на рисунке 1.



Рисунок 1. Долгосрочные причины неэффективности финансовой деятельности ПАО «АвтоВАЗ» [1].

Худшее качество производимой предприятием продукции по сравнению с конкурентами в ценовом сегменте оказывает существенное влияние на выбор потребителями автомобилей зарубежных марок, что вызывает снижение объемов продаж продукции. Значительная часть работников компании (производственной сферы) привлекается не на постоянной, а на временной основе в период пикового производственного цикла. Значительный объем кредиторской задолженности вызывает применение к предприятию штрафных санкций, а также задержку поставки комплектующих, что вызывает простои на производственных площадках. Низкая эксплуатационная готовность оборудования связана со значительным износом производственных линий и невозможность их замены в связи с неудовлетворительным финансовым состоянием организации. Затоваривание складов готовой продукцией связано с превышением объемов производства над объемами продаж транспортных средств. В годовом отчете о деятельности ПАО «АвтоВАЗ» указаны краткосрочные проблемы ухудшения финансового состояния (рисунок 2).

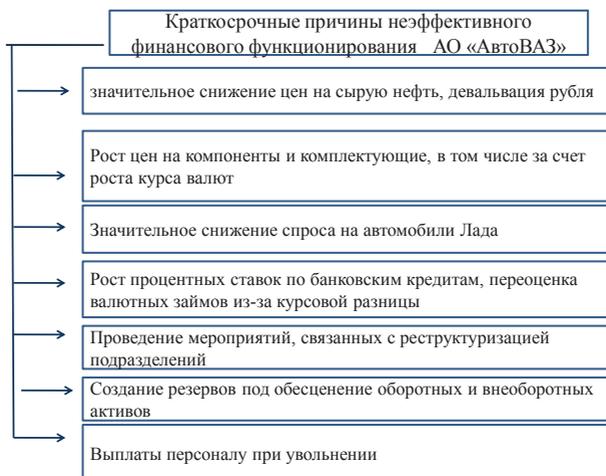


Рисунок 2. Краткосрочные причины неэффективного финансового функционирования ПАО «АвтоВАЗ» [2].

Снижение цен на нефть относится к внешним факторам, повлиявшим на ухудшение финансового состояния ПАО «АвтоВАЗ». Девальвация рубля вызвала увеличение стоимости сырья и материалов, приобретаемых для производства автомобилей. Рост закупочных цен на комплектующие произошел из-за роста курса иностранной валюты по отношению к рублю и инфляционных процессов в экономике.

Снижение спроса на автомобили Лада вызвано высокой конкуренцией на автомобильном рынке в России на фоне сокращения покупательной способности населения. Рост процентных ставок по банковским кредитам увеличил расходы на обслуживание долга на предприятии. Проведение мероприятий, связанных с реструктуризацией в последующем позволит сократить эксплуатационные расходы.

По результатам проведенного анализа выявлено, что на предприятии неудовлетворительный уровень ликвидности и финансовой устойчивости, отсутствует чистая прибыль.

Для повышения финансовой устойчивости и ликвидности необходимо: сокращение дебиторской задолженности; сокращение объемов краткосрочного кредитования; оптимизация объема запасов компании; формирование сопоставимого уровня дебиторской и кредиторской задолженности; изменение структуры активов компании; изменение структуры источников финансирования. Рекомендации по улучшению финансового состояния организации могут быть следующими:

- 1) снижение кредиторской задолженности за счет увеличения доли собственных средств при реализации части оборотных средств;
- 2) разработка отчетливого плана в отношении привлечения и использования заемного капитала;
- 3) получение финансовой помощи для покрытия задолженностей;
- 4) привлечение кредитов и займов от внешних источников финансирования;
- 5) снижение себестоимости путем сокращения включенных в нее основных затратных статей.

Предложенные рекомендации позволят улучшить финансовое состояние компании и избежать убыточности деятельности, и в конечном итоге повысить прибыль, что отразится на увеличении платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Список использованной литературы:

1. Никитина Н.В., Ушакова О.С. Модернизация производства для обеспечения конкурентоспособного развития АО "АвтоВаз" // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1 - 1. С. 42 - 48

2. Годовой отчет АО «АвтоВаз» за 2015 г. // <http://www.lada.ru/>

© Н.О. Медведева, 2017

УДК 657

Мельникова Виктория Александровна

Студентка 2 курса магистратуры, РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва, РФ

АУДИТ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЁТНОСТИ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются виды независимой проверки нефинансовой отчетности, особенности аудита социальной отчетности, преимущества верификации отчетов.

Ключевые слова

Нефинансовая отчетность, социальная отчетность, аудит, верификация отчета.

В связи с растущим интересом стейкхолдеров к социально значимым аспектам деятельности организаций становится актуальной проблема правильного и грамотного отображения этой информации в социальной (нефинансовой) отчетности. В связи с увеличением количества социальных отчетов, публикуемых крупнейшими организациями, появляется необходимость независимой проверки такой отчетности. Независимая проверка нефинансовой отчетности на данный момент является добровольной в большинстве стран, в том числе и в России. Основной целью независимой проверки социальной отчетности является проверка полноты, точности, уместности и непротиворечивости информации представленной в отчете.

Независимая проверка может быть проведена как общественными организациями и союзами, так и профессиональными аудиторскими и консалтинговыми компаниями.

Среди общественных организаций, которые проводят процедуру общественного подтверждения, можно особо отметить Российский союз промышленников и предпринимателей, крупнейшую организацию, представляющую интересы деловых кругов. РСПП по состоянию на начало мая 2017 года провел процедуру общественного заверения по 97 нефинансовым отчетам 35 компаний, что составляет 12,9 % от общего числа социальных отчетов, зарегистрированных в Национальном Регистре за всё время. При этом 20 % нефинансовых отчетов, подготовленных в 2016 году, были заверены РСПП, что свидетельствует о росте популярности данного вида подтверждения.

Целью аудита нефинансовой отчетности является выражение мнения о соответствии деятельности и отчетности компании принципам корпоративной социальной ответственности, определенными международными стандартами.

На данный момент не существует единых стандартов верификации нефинансовой отчетности. Каждая аудиторская компания, предлагающая услуги по заверению отчетности, самостоятельно разрабатывает методику оценки нефинансового отчета.

Основными аудиторскими процедурами при заверении нефинансовой отчетности являются:

1) Проведение интервью с сотрудниками, ответственными за сбор информации и подготовку отчета для проверки понимания и правильности применения внутренних документов, регулирующих вопросы подготовки отчетности в области устойчивого развития.

2) Оценка ключевых количественных показателей: тестирование на выборочной основе доказательств, подтверждающих данные, представленные в Таблице стандартных элементов Руководства по отчетности в области устойчивого развития Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative, GRI).

3) Обзор документации и анализ соответствующей политики и базовых принципов: выборочная проверка соответствующей документации, включая внутренние политики, структуру управления и структуру публичной отчетности.

4) Проверка содержания на соответствие критериям уровней применения GRI и Отраслевого приложения GRI.

В качестве дополнительного источника информации о деятельности компании в области устойчивого развития могут служить различные рейтинги, рэнкинги и индексы. На данный момент существуют тысячи показателей, которые дают заинтересованным лицам возможность проводить анализ.

В 2016 году половина российских компаний, опубликовавших социальные отчеты, использовали, по крайней мере, один вид заверения. По данному показателю мы всё ещё отстаём от западных стран. При этом в то время как в одних отраслях отчёты публикуются очень активно и большинство из них являются подтвержденными, в другие отрасли заметно отстают. Например, лидирующие отрасли в области КСО это нефтегазовая и химическая промышленность, металлургия и энергетика. Из 17 отчётов, заверенных РСПП, 14 относятся к данным отраслям. Такие отрасли, как пищевая промышленность и финансы, несмотря на большое количество публикуемых отчетов, неохотно проводят процедуру заверения. Компании, работающие в фармацевтической, деревообрабатывающей промышленности, строительстве и ЖКХ, в целом публикуют меньше нефинансовых отчетов.

Процедура независимой проверки нефинансовой отчетности повышает уровень доверия стейкхолдеров к отчетности, а также повышает качество отчетов. Пользователи верифицированного социального отчёта могут быть уверены в достоверности представленных данных, а также в том, что данный отчёт был создан не для того, чтобы выставить компанию в лучшем свете, а для того, чтобы отразить реальное положение вещей. В России вопрос подтверждения социальной отчетности является особо актуальным в отношении определенных отраслей, являющихся на данный момент консервативными в части раскрытия нефинансовой информации.

Список использованной литературы:

- 1) Голубева, Н.А. Некоторые особенности внешней аудиторской верификации публичной нефинансовой отчетности [Текст] / Н.А. Голубева / Экономика и предпринимательство – 2015. - №6 (ч.1). С. 456 - 461. – ISSN 1999 - 2300.
- 2) Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчётов: 2015 – 2016 годы выпуска. Е. Н. Феоктистова, Л. В. Аленичева, – М.: РСПП, 2017. 136 с.
- 3) Селезнева А.В. Независимая проверка нефинансовой отчетности / Аудиторские ведомости - 2016, - №4, 96 с.

© В.А. Мельникова, 2017

УДК 351.811.111.8

Михайлова Саргылана Андреевна
студентка 4 курса САД - 13
Автомобильного факультета,
СВФУ им. М.К. Аммосова, г. Якутск, РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЯЕМЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И РЕМОНТЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В РС (Я)

Транспортный комплекс Якутии играет исключительно важную роль в обеспечении жизнедеятельности республики его состояние и эффективность функционирования во многом определяют социально - экономическое развитие огромной территории региона.

На автомобильный транспорт приходится более 77 % в общем объеме грузоперевозок.

Одним из условий ускоренного развития экономики республики, реального повышения уровня и качества жизни населения является поступательное развитие транспортной инфраструктуры.

Цель: Исследование применяемых инновационных технологий в строительстве и ремонте автомобильных дорог в РС (Я).

Задачи:

1. Определение разновидностей инновационных технологий в строительстве и ремонте автомобильных дорог на территории РС (Я).

2. Проанализировать потребность применения инновационных технологий в дорожной отрасли.

Дорожная отрасль стала широко применять инновационные технологии при строительстве и эксплуатации автомобильных дорог, тем самым удовлетворяя повышенные требования заказчика.

Природные условия регионов с холодным климатом требуют от дорожных материалов повышенной прочности, влаго- и морозоустойчивости, стойкости к перепадам температур. В связи с этим появляется необходимость применять при проектировании новые технологические решения, направленные не только на улучшение основных характеристик материалов, но и снижение затрат при проведении строительных и ремонтно-монтажных работ и повышению межремонтных сроков.

В настоящее время в республике применяются следующие виды инновационных технологий:

1. Ремонт дорожных одежд с применением *полифилизаторов грунтовых стабилизирующих "ПГСЖ 1", "ПГСБ 2" и "ПГСП 3"*.

При применении этих грунтовых стабилизирующих снижает стоимость ремонта дороги почти на 15 - 20 % , кроме того ускоряется технологический процесс ремонта, после применения материалов срок службы дороги повышается в несколько раз. Одним немаловажным фактором является эффект увеличения плотности обработанного грунта, что снижает образование пучин и набухания грунта, также уменьшается водонасыщение дорожного полотна [1].

2. *Геокомпозиционные материалы* для укрепления и дренирования откосов земляного полотна автомобильных дорог.

Преимущества композиционных материалов: коррозионная стойкость, малый вес, электромагнитная нейтральность, термозоляция.

Недостатки: стекловолокно может впитывать воду, позволяя ей проникать в бетон [2].

3. Современные технологии устройства дорожных покрытий в арктических улусах Республики Саха (Якутия) с использованием *цементобетонов и базальтовой арматуры*.

Преимущества цементобетона:

- намного прочнее, он стойкий к повышенным температурам (речь идет о летней жаре);

- обладает высоким сопротивлением к трению;

- достаточно светлый, а это значительно увеличивает безопасность на дороге в ночное время суток;

Как и у любого другого материала (раствора), у дорожного цементобетона есть и некоторые недостатки. В некоторых случаях, на отдельных частях дорожного покрытия может возникнуть вздутие, а впоследствии и трещины. Отсюда появляется необходимость в устройстве деформационных швов, как вдоль, так и поперек всей дороги из-за усадки цемента [2].

Преимущества базальтовой арматуры:

- Коррозионная стойкость. Высокая долговечность;

- Наилучшее соотношение массы и усилия на разрыв. Более легкие прочные конструкции;

- Долговечность в среде бетонов. Щелочестойкость;
- Низкая плотность. Сокращение транспортных расходов [3].

4. Применение стабилизаторов грунта.

Стабилизация грунтов в дорожном строительстве является прогрессивной технологией, направленной на улучшение качества дорожного полотна и экономии средств на его строительстве. С технической точки зрения стабилизация грунта представляет собой модификацию инженерных свойств грунта посредством миксования с ним определенных ингредиентов. Таких ингредиентов, по - другому называемых вяжущими материалами, существует множество.

Преимущества стабилизаторов грунта:

- Решение вопросов использования местных грунтов вместо дорогих и дефицитных привозных материалов;

- Ускорение сроков строительства;

- Снижение стоимости строительства автодорог различных категорий на 15 - 25 % ;

- Продление сроков службы объектов без капитального ремонта;

- Незамедлительное использование строящихся объектов для движения автотранспорта [4].

5. Перспективы *обеспыливания дорог с переходным типом покрытия* в Республике Саха (Якутия).

Обеспыливание гравийных покрытий автомобильных дорог с дорожной одеждой переходного типа в летнее время продлевает срок их службы и значительно уменьшает запыленность воздуха, что позволяет увеличить скорость движения автомобилей и, следовательно, пропускную способность дорог, срок службы двигателей автомобилей, позволяет повысить безопасность дорожного движения и улучшить экологическую обстановку в прилегающих районах. Один из способов обеспыливания битумной эмульсией [5].

6. Дорожный асфальтобетон на основе модифицированного битумного вяжущего.

Перспективность применения активированных органо - минеральных наполнителей (бурого угля, сапропеля) в качестве структурно - активных добавок для создания дорожных покрытий с улучшенными техническими характеристиками [6].

7. Асфальтобетон модифицированный активированным углем.

Разработка дорожных покрытий с применением резиновой крошки для эксплуатации в районах Крайнего Севера [8].

8. Биоматы для укрепления откосов земляного полотна.

В 2014 году основное внимание было уделено прогрессивным технологиям при производстве работ по ремонту автомобильных работ и искусственных сооружений (рис. 1).

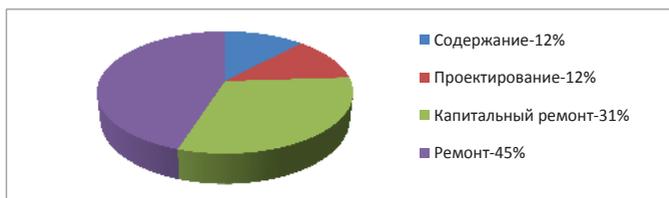


Рис. 1 Распределение инноваций в зависимости от вида работ

Одним из существенных факторов, сдерживающих широкую реализацию новых технологий в дорожном хозяйстве, является отсутствие механизмов организации научного сопровождения внедрения инноваций, требуемого уровня финансирования, подготовленных кадров. Не все технологии и материалы пригодны к использованию в условиях РС (Я), поэтому для широкого внедрения инновационных технологий нужно оценить экономический эффект имеющихся экспериментальных участков.

Использованная литература:

1. Технологии, рекомендуемые к применению в рамках реализации пилотного проекта «Инновационная дорога».
2. [<http://cementiruem.ru/vse-o-cemente/dorozhnyiy-tsementobeton.html>] «Дорожный цементобетон: основные преимущества».
3. <http://www.stroy.ru> / «Композитная базальтовая арматура».
4. <http://andor-stroy.ru/benefits.html> / «Стабилизация грунтов: улучшение качества полотна и экономия ресурсов».
5. «Свойства материалов из эмульсионно - минеральных смесей для использования в технологиях обеспыливания автомобильных дорог с переходным типом покрытия».
6. Копылов В.Е., Николаева Л.А., Буренина О.Н., Попов С.Н. Дорожный асфальтобетон на основе модифицированного битумного вяжущего // Институт проблем нефти и газа СО РАН, г. Якутск // Научный журнал КубГАУ, №85(01), 2013.
7. Буренина О.Н., Николаева Л.А., Копылов В.Е. Возможности получения асфальтобетонных покрытий улучшенного качества в условиях холодного климата // Институт проблем нефти и газа СО РАН, г. Якутск
8. Христофорова А.А., Соколова М.Д., Филиппов С.Э., Заровняев Б.Н., Давыдова М.Л. Резинобитумные материалы для предприятий открытых горных разработок // Каучук и Резина – 2014: технологии и новации. 2014. 22 - 24 С.

© Михайлова С.А., 2017

УДК 338.984

Ю.В. Михайловская
магистрант 1 курса напр. «Экономика» СПбГЭУ,
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: julietmi@mail.ru

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЬ ИСПОЛНЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА

Ряд условий определяет актуальность разработки финансового плана в организации. В первую очередь, важнейшим из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней финансовой среды. Это объясняется тем, что высокая динамика основных макроэкономических показателей, которые связаны с финансовой деятельностью фирмы, темпы технологического роста, колебания конъюнктуры финансового рынка,

непостоянство государственной экономической политики и форм регулирования финансовой деятельности не предоставляют возможность эффективно управлять финансами организаций на основе ранее накопленного опыта и традиционных методов управления финансами. В данном случае отсутствие разработанного финансового плана, адаптированного к потенциальным изменениям факторов внешней среды, может стать толчком к противоречиям отдельных структурных подразделений организации и, как следствие, к снижению эффективности финансовой деятельности в целом.

Кроме того, актуальность и необходимость формирования и разработки финансового плана в организации объясняется тем, что этот процесс позволяет адаптировать финансовую деятельность фирмы к возможным переменам экономического развития организации. Также изменение целей операционной деятельности организации определяет актуальность разработки финансового плана. При этом значительный рост инвестиционной активности организации должны иметь прогнозируемый характер, который обеспечивается разработкой четко сформулированного финансового плана.

Финансовый план представляет собой комплексный план функционирования и развития организации в денежном выражении, в котором проводится прогноз эффективности и финансовой результата производственной, инвестиционной и финансовой деятельности фирмы. Финансовый план содержит конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности, охватывая товарно - материальные ценности, финансовые потоки структурных подразделений. Прежде всего, именно бухгалтерская документация, бухгалтерская отчетность являются информационной базой для составления финансового плана.

Всё вышесказанное подчеркивает факт того, что полноценный процесс производственной и управленческой деятельности не представляется возможным без инструментов внутрифирменного планирования.

Рассмотрим основные этапы постановки внутрифирменного планирования в организациях. В первую очередь, в их число входят подготовка, определение финансовой структуры организации, технологии планирования форматов основных планов, регламент планирования, организацию процесса планирования, его автоматизацию, контроль исполнения планов.

Кроме того, этапы финансового планирования включают в себя оценку исполнения финансового плана за истекший период с начала текущего года и прогноз его исполнения до конца отчетного года, корректировку и уточнение расчетов показателей финансового плана для достижения его сбалансированности; предоставление проекта финансового плана руководству фирмы и пересчет его показателей с учетом корректировок; подготовку отчета об исполнении планового баланса доходов и расходов организации в истекшем году и его утверждение при рассмотрении проекта финансового плана на следующий год.

В процессе осуществления контроля исполнения планов данные об отклонениях фактических показателей от запланированных предоставляют возможность к достижению следующих целей: принятие управленческих решений в отношении сотрудников организации, отвечающих за исполнение бюджетов; корректировка и уточнение планируемых показателей на следующий планируемый период; поиск новых возможностей, не предусмотренных в процессе составления плана; выявление проблемных областей, требующих первоочередного внимания.

Контроль финансового плана представляет собой сравнение фактических и плановых показателей, что позволяет проводить анализ отклонений – оценивать уровень отклонений фактических показателей от плановых и определять причины их возникновения. Помимо этого, проводится выявление как положительных, так и отрицательных отклонений, поиск причин и выявление виновников полученных отклонений, выделение отклонений за счет изменений в стоимости ресурсов, оценка степени эффективности использования ресурсов и прочее. До формирования финансовых планов разработчики делают предположения, касающиеся динамики внешней среды, а оперативный контроль исполнения планов обеспечивает своевременную и соответствующую корректировку управленческих решений.

Таким образом, в процессе контроля финансового плана формируется информация, которая позволяет определить отклонения от намеченных показателей, а в процессе управления осуществлять действия по устранению возникших отклонений и достижению установленных целей.

Список использованной литературы:

1. Дусаева Е.М., Курманова А.Х. Бухгалтерский управленческий учет: теория и практические задания: учебное пособие. М.: Финансы и статистика; ИНФОРА - М, 2008. - 288 с.
2. Козина Л. В. Теоретическая и практическая интерпретация учета финансовых результатов в современных условиях [Текст] / Л. В. Козина // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 497 - 504
3. Слободняк И.А. Использование профессионального суждения при формировании информации о финансовых результатах для целей управленческой отчетности // Международный бухгалтерский учет. - 2012 - №7

© Ю.В.Михайловская, 2017

УДК 65.01

Р.И. Муллагирова

главный специалист, Центр ОПР
Уфимский филиал ФБОУ ВПО «МГАВТ»

Я.В.Ковшов

студент 3 курса экономического факультета
Башкирского ГАУ,
г. Уфа, Российская Федерация
E - mail: laurakam@mail.ru

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Детальный анализ процесса принятия решения в управлении предприятием дает фундамент для совершенствования технологии разработки и реализации их на практике. В

данной статье приводим основные этапы анализа принятия управленческих решений в ООО «УФА - АВТОВАЗ».

Анализ процесса разработки и принятия решения на предприятии показал, что недостаточность проработанности отдела планирования в 2015 г. привело к тому, что по итогам 1 квартала 2016 г. у предприятия убыток.

Неслаженная работа отдела коммерции и производства в первом квартале – это некачественное принятое решение руководства на основе плановых показателей. В тоже время, предпринимательская ориентация позволило выйти из неблагоприятного положения.

Коммерческий отдел предприятия, получив заказы на выполнение работ, услуг и поставку продукции, дает эти показатели производственному отделу. Взаимосвязь этих видов деятельности проецируется на разработке и принятии управленческих решений на уровне подразделений.

Выбор управленческого решения неоднозначен и во многом зависит от влияния личностной оценки руководителя и среды принятия решения, которая может характеризоваться условиями определенности, риска и неопределенности. Отметим, что ситуация риска и неопределенности обуславливает возникновение некачественных управленческих в обществе. Слабая заинтересованность персонала и работников в подаче своевременной и качественной информации делает слабую «базу» для принятия эффективных и своевременных управленческих решений.

Далее рассмотрим факторы, влияющие на качество управленческого решения. Качество, управленческого решения в значительной мере, определяет конечный результат и зависит от ряда факторов [1 - 3]:

- качества исходной информации, оптимального или рационального характера принимаемого решения;
- своевременности принимаемых решений, определяемой скоростью их разработки, принятия, передачи и организации исполнения;
- соответствия принимаемых решений действующему механизму управления и базирующихся на нем методов управления;
- квалификации кадров, осуществляющих разработку, принятие решений и организацию их исполнения;
- готовности управляемой системы к исполнению принятых решений.

При анализе данных факторов в ООО «УФА - АВТОВАЗ» мы можем говорить о низком качестве исходной информации, отсутствие полной готовности управляемой системы к исполнению и контролю над реализацией управленческих решений.

Изучим ограничения, которые влияют на качество принятых управленческих решений в ООО «УФА - АВТОВАЗ».

Информационные ограничения. Для принятия решения необходимо располагать достаточным, оптимальным или полным объемом информации. Сбор и обработка информации связаны с затратами труда, времени и денежных средств независимо от того, как и где эта информация собирается. Поэтому необходимо с самого начала изначально оценить затраты на получение информации и выгоду от принятого решения.

В плановом и экономическом отделах ООО «УФА - АВТОВАЗ» низкая информационная обеспеченность о новых конкурентах и их предложениях. Это

обстоятельство не позволяет предприятию своевременно отреагировать на изменения внешней среды.

Поведенческие ограничения. Чувство симпатии или антипатии руководителя к работнику может коренным образом повлиять на принятие решения, например, об увольнении сотрудника. Пример тому служит принятие решения об штрафах по персоналу, который не выполняет своевременно свои обязанности без учета причин данных проступков.

Фактор сложности. Сложность исполнения (реализации) принятого решения зависит от того, какова степень охвата различных сфер деятельности фирмы при реализации решения. Чем больше направлений работ и чем больше людей (персонала) вовлечено в сферу реализации, тем сложнее и дороже реализация решений.

В связи с тем, что принятие решений осуществляет руководитель единолично, то он не может принять во внимание всех тонкостей производственного цикла, коммерческих вопросов и вопросов финансирования проектов. В тоже время надо отметить, благодаря богатому опыту руководителя в сфере автотранспортных услуг, в критических случаях он принимает качественные решения в деятельности ООО «УФА - АВТОВАЗ».

Список использованной литературы:

1. Халитова, Л. Р. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.
2. Халитова, Л. Р. Риск - менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.
3. Халитова, Л.Р. Системный подход к управлению воспроизводством рабочей силы на макроуровне национальной экономики / Л.Р.Халитова // European Social Science Journal. – 2015. – №3. – С.50–54.

© Р.И. Муллагирова, Я.В. Ковшов, 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

СОЗДАНИЕ ИНТЕРАКТИВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ В ВУЗЕ НА ПРИМЕРЕ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ – БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ К АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время наблюдается беспрецедентный спрос на высшее образование и понимание его решающего значения для общества. Особую важность процесс совершенствования профессиональной подготовки приобретает для будущих специалистов

в области экономики, как наиболее динамичной сфере общественной жизни. Качественная подготовка к профессиональной деятельности будущих специалистов требует определения основных подходов к внедрению новой образовательной парадигмы в условиях современного общества при переходе от репродуктивно - информационной модели к продуктивной, гуманистической, ориентирующей педагогический процесс на личностный рост будущих специалистов [3].

Задачи формирования творческого потенциала, готовности к успешной профессиональной деятельности находятся в противоречии с традиционным образованием, не всегда учитывающим возможности человека. Основные идеи модернизации российского образования не в полной мере обеспечены методологическими основами организации процесса профессионального обучения будущих специалистов. Создание интерактивной образовательной среды в вузе могло бы способствовать решению данных проблем.

Рассмотрим создание такой среды на примере подготовки студентов – будущих экономистов к аналитической деятельности. Аналитическая деятельность является основным видом деятельности экономиста и лежит в основе любого другого вида его деятельности, в частности, в особо значимых видах деятельности, таких как: организационная, образовательная, управленческая, плановая, внешнеэкономическая, финансово - экономическая, прогностическая. Аналитическая деятельность экономиста состоит из определенных этапов: этап предварительного ознакомления с объектом анализа; этап морфологического описания структуры объекта анализа; этап построения гипотезы и выбора методов анализа; этап доказательства; этап обобщения [2].

Для создания интерактивной образовательной среды в вузе целесообразно использовать электронные средства обучения: сервисные программные средства общего назначения; программные средства для контроля и измерения уровня знаний, умений, навыков; электронные тренажеры; программные средства моделирования; информационно - поисковые справочные системы; электронные учебники; средства автоматизации профессиональной деятельности, причем для подготовки к каждому этапу аналитической деятельности целесообразно использовать свои электронные средства обучения. Кроме того при подготовке студентов – будущих экономистов к аналитической деятельности желательно ориентироваться на ведущий тип восприятия каждого студента.

Так, например, для подготовки к этапу предварительного ознакомления с объектом анализа можно использовать информационно - поисковые справочные системы и электронные учебники. Для студентов с ведущим визуальным типом восприятия лучше использовать электронные учебники, поскольку таким студентам важна, прежде всего, видеоинформация, а в электронных учебниках видеоинформации больше, чем в информационно - поисковых справочных системах. При использовании электронных учебников упор делается на восприятие и усвоение видеоинформации. Для студентов с ведущим аудиальным типом восприятия также используются преимущественно электронные учебники, так как большинство электронных учебников сопровождается звуковой информацией, именно она лучше всего воспринимается такими студентами. Для студентов с ведущим кинестетическим типом восприятия используются преимущественно информационно - поисковые справочные системы, так как для таких студентов важно не просто найти информацию, а узнать мнение других об этой информации и сделать это лучше используя информационно - поисковые справочные системы, чем электронные

учебники. При использовании электронных учебников после нахождения нужной информации студентам с ведущим кинестетическим типом восприятия предлагается обсудить эту информацию в группе.

Таким образом, подготовка студентов – будущих экономистов с использованием электронных средств обучения с учетом типа восприятия каждого студента позволяет высокоэффективно готовить их к аналитической деятельности. Созданная с помощью электронных средств обучения интерактивная среда позволяет имитировать профессиональную деятельность, способствует личностному развитию, постоянному обновлению знаний, профессиональному и карьерному росту.

Список использованной литературы:

1. Барболин Н.П. Методологические основы развивающего обучения. – М.: Высшая школа, 1991. – 232 с.
2. Меркулова, Л.П. Профессиональная мобильность специалистов технического профиля: Монография. [Текст] / Л.П. Меркулова – М.: Изд - во МГУП, 2005. – 267 с.
3. Новиков А. М. Профессиональное образование России. - М.: ИЦП НПО РАО, 2011. – 254 с.

© О.С. Муругова, В.И. Борисов, 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

СКОРОСТЬ МЫШЛЕНИЯ, КАК ДОМИНИРУЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ГОТОВНОСТИ СТУДЕНТОВ – БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Процесс подготовки экономистов имеет ряд особенностей по сравнению с подготовкой специалистов других профессий. Экономика как объект изучения находится в постоянном движении. Наряду с устоявшимися закономерностями и тенденциями возникают и развиваются новые явления, требующие соответствующей научной и практической оценки, что придает динамизм учебному процессу. Быстрыми темпами растут объемы выпускаемой научной и учебной литературы, статистической, экономической и социальной информации, публикуемой на бумажных и электронных носителях. Методика работы с

информацией и ее квалифицированный отбор становятся важнейшими факторами, как преподавания, так и изучения экономических предметов. Возрастающий поток новой информации, быстрые темпы развития технических средств, 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.

Многообразие и сложность решаемых задач требуют лично - ориентированного подхода при подготовке студентов – будущих экономистов. В основе лично - ориентированного подхода лежит признание самобытности, самоценности каждого человека, развитие его не как «коллективного субъекта», а прежде всего как индивида, наделенного своим неповторимым субъектным опытом, который сначала раскрывается, а затем согласовывается с содержанием образования. Для реализации лично - ориентированного подхода необходимо определить уровень актуального развития психических функций человека, который сложился в результате определенных, уже завершившихся циклов его развития, и уровень, отражающий психический потенциал развития личности, зону ближайшего развития.

В качестве результативной характеристики экономистов выбрана скорость мышления, которая является доминирующим показателем готовности экономистов к профессиональной деятельности. Для развития скорости мышления студентов – будущих экономистов можно использовать электронные средства обучения. Данные средства формируют опыт деятельности в новой инфосреде, расширяют каналы восприятия информации, способствуют развитию опыта творческой деятельности, образного и логического мышления, увеличивая его скорость.

Поскольку скорость мышления зависит от ведущего типа восприятия информации студенты были разбиты на несколько подгрупп, соответствующих типу восприятия. Затем в учебном процессе для каждой из подгрупп отбирались электронные средства обучения. Для студентов с ведущей визуальной модальностью – электронные тренажеры, программные средства виртуальных лабораторий, электронные учебники, программные средства для контроля и измерения уровня знаний. Для студентов с ведущей аудиальной модальностью – электронные мультимедийные учебники, информационно - поисковые справочные системы, программные средства для контроля и измерения уровня знаний. Для студентов с ведущей кинестетической модальностью – программные средства для математического и имитационного моделирования, электронные тренажеры.

Сравнительный анализ констатирующего и формирующего экспериментов показал высокий рост скорости мышления в контрольной группе студентов – будущих экономистов, что доказывает эффективность системы их профессиональной подготовки средствами электронного обучения.

Список использованной литературы:

1. Башмаков, А.И., Башмаков, И.А. Разработка компьютерных учебников и обучающих систем – М.: Информационно - издательский дом «Филинь», 2003. – 616 с.

2. Гершунский, Б.С. Философия образования для XXI века: учебное пособие для самообразования. Изд. 2 - е, переработанное и дополненное. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – 512 с.

3. Ломакина, Т.Ю. Современный принцип развития непрерывного образования. – М.: Наука, 2006. – 201 с.

4. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии. - СПб.: Питер Ком, 1999. – 720 с.

5. Якиманская И.С. Технология личностно - ориентированного обучения в современной школе. - М.: Сентябрь, 2000. – 176с.

© О.С. Муругова, В.И. Борисов, 2017

УДК 336

П.С. Мятыгин

Кубанский государственный аграрный университет
Факультет «Финансы и кредит», г. Краснодар, РФ

E - mail: pm95@mail.ru

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ

В современных условиях организации действуют при высокой динамичности экономических процессов, существенной неопределенности в выборе наиболее эффективных направлений развития, значительном воздействием факторов внешней среды. Это приводит к резкому увеличению роли анализа и оценки платежеспособности и финансовой устойчивости организации [5, С.25].

Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности по своей сути близки в понимании, но не тождественны. Компания, будучи финансово - устойчивой, может оказаться в определенный момент времени неплатежеспособной. Возможна и другая ситуация, когда компания в результате тех или иных торговых или финансовых операций временно повышает свою платежеспособность, но снижает финансовую устойчивость.

Порядок оценки платежеспособности и финансовой устойчивости нами рассмотрен на примере Закрытого акционерного общества «Сыркомбинат «Тихорецкий» г. Тихорецк Краснодарского края.

ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» входит в состав молочного холдинга ПАО «Молвест» одного из крупнейших производителей молочной продукции в России.

Для оценки платежеспособности и ликвидности организации можно использовать следующие основные методы:

- анализ ликвидности баланса;
- расчет и оценка финансовых коэффициентов ликвидности;

Произведем расчет и оценку ликвидности баланса ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» за анализируемый период в таблице 1.

По результатам расчетов баланс ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» можно признать частично ликвидным с нехваткой наиболее ликвидных активов.

Таблица 1 – Группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса для оценки ликвидности ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий», тыс. руб.

Актив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Платежный излишек (недостаток)		
								2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1	311	274	3490	П1	2014 5	1273 3	1100 3	- 19834	- 12459	- 7513
A2	2108 4	2453 1	2124 0	П2	1 663	1 803	2 178	19421	22728	19062
A3	26 097	16 931	9 868	П3	1 229	1 126	1 653	24868	15805	8215
A4	41 158	38 730	51 096	П4	65 613	64 804	70 860	24 455	26 074	19 764
Баланс	88 650	80 466	85 694	Баланс	88 650	80 466	85 694	-	-	-

Для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия используются следующие показатели:

- коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$);
- коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$);
- коэффициент ликвидности при мобилизации средств ($K_{лмс}$);
- коэффициент общей ликвидности ($K_{ол}$);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{соос}$);

Главное достоинство показателей - их простота и наглядность.

Коэффициент абсолютной ликвидности в ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» в 2016 г. соответствует нормативному значению ($\geq 0,2$). Значения коэффициента означает, что на каждый рубль краткосрочных обязательств приходится 27 копеек денежных средств и денежных эквивалентов или то, что 26,5 % краткосрочных обязательств могут быть погашены в самые кратчайшие сроки.

Таблица 2 - Относительные показатели ликвидности и платежеспособности ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+, -) 2016 г. от	
				2014 г.	2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,014	0,019	0,265	0,251	0,246
Коэффициент текущей ликвидности	0,98	1,71	1,88	0,90	0,17
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	1,20	0,96	0,56	- 0,64	- 0,40

Коэффициент общей ликвидности	2,18	2,87	2,62	0,45	- 0,25
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,18	1,87	1,62	0,45	- 0,25

Коэффициент текущей ликвидности по оценке российских экономистов (≥ 1) соответствует нормативному значению означает возможность организации рассчитаться по срочным обязательствам после погашения дебиторской задолженности.

Коэффициент ликвидности при мобилизации средств в запасах сокращается по причине сокращения запасов в 3,6 раза по сравнению с 2014 г.

Коэффициент общей ликвидности соответствует нормативному значению (≥ 2) в динамике увеличивается.

Таким образом относительные показатели платёжеспособности подтверждают ликвидность ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий».

В практике оценки финансовой устойчивости сформировалось два направления оценки:

- 1) оценка типа финансовой устойчивости (абсолютных показателей) путем определения различных видов источников для финансирования запасов организации;
- 2) коэффициентный анализ, основывающийся на расчёте различных коэффициентов и сравнении их со средними отраслевыми показателями.

В 2014 г. трёхкомпонентный показатель финансовой устойчивости свидетельствует о кризисном финансовом состоянии, при котором комбинат не может погасить краткосрочные обязательства за счет денежных средств и дебиторской задолженности: $\Delta\text{СОС} < 0$, $\Delta\text{СДИ} < 0$, $\Delta\text{ОИЗ} < 0$.

В 2015 и 2016 гг. трёхкомпонентный показатель финансовой устойчивости свидетельствует об абсолютной финансовой устойчивости – наивысший тип финансовой устойчивости и отвечает следующим условиям: $\Delta\text{СОС} > 0$, $\Delta\text{СДИ} > 0$, $\Delta\text{ОИЗ} > 0$. Комбинат не зависит от кредиторов и обладает высокой платёжеспособностью.

Таблица 3 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости
ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий»

Показатель		2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+, -) 2016 г. от	
					2014 г.	2015 г.
Собственный капитал	СК	65 613	64 804	70 860	5247	6056
Внеоборотные активы	ВОА	41 158	38 730	51 096	9938	12366
Собственные оборотные активы	СОС	24455	26074	19764	- 4691	- 6310
Долгосрочные кредиты и займы	ДКЗ	0	0	0	-	-
Краткосрочные кредиты и займы	ККЗ	0	0	0	-	-
Общая сумма запасов	З	26 097	13 907	7 424	- 18673	- 6483

Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	ΔCOC	- 1 642	12 167	12 340	13982	173
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов	$\Delta CДИ$	- 1 642	12 167	12 340	13982	173
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов	$\Delta OИЗ$	- 1 642	12 167	12 340	13982	173
$M = (\Delta COC; \Delta CДИ; \Delta OИЗ)$		0,0,0	1,1,1	1,1,1	-	-

Финансовая устойчивость может быть оценена с помощью относительных показателей – коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования.

Таблица 17 – Коэффициенты финансовой устойчивости ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+, -) 2016 г. от	
				2014 г.	2015 г.
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,740	0,805	0,827	0,087	0,022
Коэффициент финансовой зависимости	1,351	1,242	1,209	- 0,142	- 0,032
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,373	0,402	0,279	- 0,094	- 0,123
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,260	0,195	0,173	- 0,087	- 0,022
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,030	0,029	0,032	0,002	0,003
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,018	0,017	0,023	0,004	0,006
Коэффициент структуры заемного капитала	0,053	0,072	0,111	0,058	0,040
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,351	0,242	0,209	- 0,142	- 0,032

Значение коэффициента концентрации собственного капитала по ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» свидетельствует о том что на 83 % средств, инвестированных в деятельность комбината это средства его владельцами. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо предприятие от внешних кредиторов.

Значение коэффициента финансовой зависимости по ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» свидетельствует о том, что ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» на каждый рубль совокупных источников финансирования привлек 21 копейку заемных средств.

Значение коэффициента маневренности собственного капитала ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» свидетельствует о том, что доля источников собственных средств находящихся в мобильной форме составляет 28 % . Однако значение донного показателя ниже нормативного значения ($\geq 0,5$).

Значение коэффициента концентрации заемного капитала ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» свидетельствует что доля заемных источников в совокупных источниках составляет 17 % .

Значение коэффициента структуры долгосрочных вложений ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» свидетельствует что доля, которую составляют долгосрочные обязательства в объеме внеоборотных активов составляет лишь 3,2 % .

Значение коэффициента долгосрочно привлеченных заемных средств ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» свидетельствует о том, что в источниках формирования внеоборотных активов на отчетную дату 2,3 % приходится на долгосрочные заемные средства, а 97,7 % на собственный капитал.

Значение коэффициента структуры заемного капитала ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» свидетельствует о том, что на 11,1 % долгосрочных заемных источников сформирован заемный капитал.

Значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» свидетельствует о том, что что зависимость комбината от заемных средств сокращается.

Таким образом, оценив финансовую устойчивость ЗАО «Сыркомбинат «Тихорецкий» по абсолютным и относительным показателям можно отметить независимость комбината от внешних источников финансирования и достаточно большой запас финансовой устойчивости.

© П.С. Мятёгин, 2017

УДК 336.67

Найденова Р.И., К.э.н., доцент кафедры ЭУиОП
Анпилова К.А., Студентка 4 курса, профиль «Финансы и кредит»
СТИ им. А.А. Угарова (филиал) НИТУ «МИСиС»,
г. Старый Оскол, Российская Федерация

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях для успешного управления финансами предприятия необходим анализ финансовой отчетности, а также разработка и реализация финансовой стратегии.

Основным способом оценки финансовых результатов и финансового состояния организации является анализ финансовой отчетности. В финансовой отчетности имеется вся информация о финансовом состоянии организации, а именно наличие, распределение и использование финансовых ресурсов организации, наличие и движение собственного и заемного капитала, состояние дебиторской и кредиторской задолженности, а также основных и оборотных средств и т. д.

Анализ финансовой отчетности может быть произведен по следующим направлениям:

- предварительный анализ;
- углубленный анализ;
- обобщение результатов анализа финансовой отчетности предприятия, с дальнейшей разработкой рекомендаций, направленных на повышение финансовых результатов и улучшение финансового состояния;
- прогнозирование финансовой отчетности предприятия [4].

Финансовая стратегия имеет большое количество определений, сформулированных разными авторами.

Бланк И.А. в своих работах, дает следующее определение: «финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной

стратегии компании, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений, путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды»[1].

Ефимова О.В. считает, что «финансовая стратегия – детально проработанная концепция привлечения и использования финансовых ресурсов предприятия, включая конкретный механизм формирования необходимого объема финансирования за счет различных источников и форм, а также механизм эффективного вложения этих ресурсов в активы предприятия» [3].

Власова К.Э. считает, что финансовая стратегия – долговременный курс целенаправленного управления финансами, с помощью которого достигаются общеорганизационные стратегические цели [2].

К основным целям финансовой стратегии можно отнести:

- повышение абсолютных и относительных показателей;
- выбор направлений вложения и использования средств;
- эффективное использование ресурсов предприятия;
- повышение инвестиционной привлекательности ;

При реализации этих и других целей можно достичь успешного развития и функционирования предприятия.

Многие современные исследователи сходятся во мнении, что сегодняшнее положение дел в российской экономике является результатом не только макроэкономических критериев, но еще во многом событий, происходящих на микроэкономическом уровне. В данной связи, выделяют ученые, важную роль играет ухудшение качества составления финансовой отчетности и проведения финансового анализа на предприятиях, что, естественным образом, отрицательно влияет на экономику нашей страны.

Следовательно, анализ финансовой отчетности и финансовый анализ играет немаловажную роль в формировании финансовой стратегии. В совокупности эти инструменты в руках руководства предприятия выступают эффективным методом достижения экономических целей.

Находясь в тесной взаимосвязи, анализ финансовой отчетности, финансовый анализ и финансовая стратегия дополняют друг друга, а их правильное использование гарантирует эффективное управление предприятием, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы:

1. Бланк, И. А. Управление прибылью : учебное пособие / И. А. Бланк. Москва : Ника - Центр, 2010.
2. Власова К. Э. Финансовая стратегия: теоретические основы и методики разработки / К.Э. Власова. - М.: Проспект, 2014.
3. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — 3 - е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Омега - Л», 2010. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА» №3 / 2016
4. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.]. – М.: Омега - Л, 2013.

© Р.И.Найденова,2017

© К.А.Анпилова,2017

УДК 338

Овчаренко Людмила Юрьевна
студентка 1 курса магистратуры СКФУ,
Хуссейн Ланк Мохаммед Хуссейн
аспирант 3 курса СКФУ,
г. Ставрополь, РФ

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В настоящее время стратегическое управление является научно обоснованным инструментом управления устойчивым развитием любого предприятия, направленным на повышение потенциала роста путем достижения конкурентоспособности в условиях нарастающих изменений во внешней среде и связанной с этим неопределенности.

Динамизм делового окружения хозяйствующих субъектов актуализирует процесс формирования и реализации стратегии и стратегических альтернатив, адекватных сложившимся тенденциям во вне [2].

Объектом нашего исследования выступил филиал ООО «Газпром трансгаз Ставрополь» Невинномысское линейное производственное управление магистральных газопроводов (НЛПМУГ), главным видом деятельности которого является транспорт газа [5]. НЛПМУГ не является юридическим лицом и действует на основании положений, утверждаемых ООО «Газпром трансгаз Ставрополь», входящего в состав дочерних обществ ПАО «Газпром», образующих Единую систему транспорта газа на территории Российской

Федерации. Основная производственная НЛПУМГ – транспорт газа и газоснабжение потребителей городов и населенных пунктов районов Ставропольского и Карачаево - Черкесской республики. НЛПУМГ включает в себя 40 газораспределительных станций: 24 станции расположены в Ставропольском крае, 16 – в Карачаево - Черкессии. На базе управления функционирует самая мощная по производительности в ООО «Газпром трансгаз Ставрополь» газораспределительная станция. В состав филиала входит 17 структурных подразделений, которые относятся к основным и вспомогательным службам.

Данное структурное подразделение занимается непосредственно обслуживанием вышестоящей организации, то есть никакую коммерческую деятельность самостоятельно не ведет, что накладывает определенные особенности на стратегическое управление им. НЛПУМГ как производственное подразделение обязано следовать установленным целевым ориентирам головной компании. Миссия и стратегическая цель ПАО «Газпром» каскадированы для НЛПУМГ следующим образом (рисунок 1).

Идеалы НЛМУМГ	Назначение – транспортировка газа	Что мы делаем?
	Видение - эффективное и сбалансированное газоснабжение потребителей Ставропольского края и республики КЧР	Кто мы?
	Миссия ПАО «Газпром» - надежное, эффективное и сбалансированное обеспечение потребителей природным газом, другими видами энергоресурсов и продуктами их переработки. Производственная задача НЛМУМГ – транспорт газа и газоснабжение потребителей городов и населенных пунктов районов Ставропольского и Карачаево - Черкесской республики	Для кого и чего мы?

Общие долгосрочные НЛМУМГ:	Что мы хотим достичь?
<ul style="list-style-type: none"> – увеличение объемов транспортировки газа; – введение в эксплуатацию автоматических газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС); – выполнение природоохранных мероприятий по обеспечению экологической безопасности; – осуществление строительно - восстановительных и монтажных работ; – проведение производственно - экологического мониторинга и контроля; – обеспечение непрерывного профессионального обучения персонала. 	

Стратегия – диверсификация рынков сбыта, обеспечение надежности поставок, рост эффективности деятельности, использование научно - технического потенциала	Каково направление достижения целевой капиталы?
---	---

Рисунок 1 – Целевая картина развития НЛПУМГ

Устойчивое развитие НЛПУМГ в рамках данной целевой картины сопряжено со стратегическими возможностями НЛПУМГ, которые были проанализированы нами с помощью такого инструмента как цепочка ценностей М. Портера. Цепочка ценностей – совокупность видов деятельности фирмы (основных и поддерживающих), направленных на создание потребительской ценности, благодаря которой покупатель приобретает товар или услугу [1, 3]. Представленная цепочка ценностей на рисунке 1, наглядно демонстрирует конкурентные преимущества предприятия и является весьма простой для понимания. Так как из нее видно, что у рассматриваемого предприятия хорошая входная и выходная логистика, маркетинг и работает квалифицированный персонал.

Вспомогательная деятельность	Инфраструктура фирмы	Эффективная информационная система, государственная поддержка					П Р И Б Ы Л Ь
	Управление людскими ресурсами	Эффективная система обучения, развитие карьеры внутри фирмы, использование системы вознаграждения, социальная защищенность					
	Развитие технологии	Использование новейшего оборудования за счет капитальных вложений					
	Закупки	Присутствует постоянная и надежная система поставок сырья					
Основная деятельность	Прямая и надежная система поставок и газа	Высокое качество продукта, квалифицированный персонал	Поставка газа потребителям в срок	Долгосрочные отношения с покупателями, репутация, имидж и связи с общественностью	Безопасное, качественное	Л Ь	
	Входящая логистика	Производство	Исходящая логистика	Маркетинг и продажи	Обслуживание		
	Основная деятельность						

Рисунок 2 – Цепочка ценностей для НЛПУМГ

Далее с помощью SWOT - анализа установим сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, а также определим возможные направления реализации потенциала подразделения в рамках достижения целевых ориентиров всей компании (рисунок 3). Очевидно, что наиболее значимыми факторами устойчивого развития данного предприятия являются профессиональный персонал, возможность использовать в обслуживании газопроводов новую технику, с привлечением инвестиций. У НЛПУМГ существует собственная

лаборатория проверки качества, следовательно, оно может также внедрить стратегию расширения уровней проверки качества газопроводов.

Факторы среды	Возможности					Угрозы			
	Использование достижений науки и техники в обслуживании газопроводов	Освоение новых рынков сбыта	Привлечение новых инвестиций	Государственная поддержка	Представления в СМИ, реклама и связи с общественностью	Повышение цен подрядчиков	Изменение инвестиционного климата в предприятие	Неблагоприятная рыночная	Снижение качества обслуживания газопроводов
Сильные стороны	СИВ					СИУ			
Профессионализм персонала	1. Разработка новых технологий в обслуживании газопроводов 2. Увеличение рынков сбыта с помощью привлечения новых потребителей 3. Увеличить доли рынка на основе внедрения новых технологий.					1. Привлечение новых инвесторов на основе внедрения достижений лаборатории контроля качества 2. Расширение степени и уровни проверки качества обслуживания газопроводов 3. Разработка специальных предложений постоянным подрядчикам			
Современная производственно - техническая база									
Собственная лаборатория контроля качества сварки и диагностики, химическая лаборатория									
Слабые стороны	СЛВ					СЛУ			
Слабая финансовая устойчивость	1. Повышение финансовой устойчивости на основе привлечения новых инвестиций					1. Увеличение спектра предоставляемых услуг 2. Введение системы планирования на долгосрочную перспективу с использованием инструментов стратегического управления			
Низкий уровень внутрипроизводственного планирования на долгосрочную перспективу, использования инструментов стратегического управления									

Рисунок 3 - Матрица SWOT - анализа НЛПУМГ

Но, несмотря на большое количество преимуществ, есть и недостатки, в первую очередь предприятию необходимо развивать систему планирования на предприятии и больше внимания уделять стратегическим аспектам развития.

Далее на основании недостатков выявленных в результате стратегического анализа предприятия обозначим стратегические направления его развития, опираясь на методический подход [4] (таблица 1).

Таблица 2 – Стратегические направления развития НЛПУМГ

Виды стратегий	Направления реализации стратегии на предприятии	Цели
БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ		
Стратегия устойчивого развития	Технико - технологическое развитие	Увеличение роста объемов производства, обеспечение надежной и бесперебойной работы
Стратегии, реализующие базовые		
1. Технико - технологическое развитие	Обновление и развитие технического и ресурсного потенциала, приобретение новой техники высокой мощности	Повысить эффективность производства, увеличить подвижной состав
2. Производственная	Стратегия повышения качества, Решение различных аспектов производственной деятельности	Наладить непрерывный производственный процесс, расширить производство, производить качественный продукт
3. Ресурсного обеспечения	Развитие закупочной логистики, обеспечение стратегического запаса ключевых материалов и сырья	Обеспечить бесперебойное поступление ресурсов и их эффективное использование
4. Финансовая	Оперативная финансовая стратегия	Добиться стабилизации финансового состояния подразделения, вести эффективный контроль расходования средств
5. Маркетинговая	Стратегия маркетинга партнерских отношений	Установить долгосрочные взаимовыгодные связи с ключевыми контрагентами, всеми заинтересованными сторонами
6. Кадровая стратегия	Социальное развитие коллектива	Создание нормальных условий труда и отдыха работников;

		обеспечение им безопасности на производстве, удовлетворения и развития потребностей работников
7. Инвестиционная стратегия	Привлечение инвесторов	Формирование системы финансовых мер для достижения долгосрочных стратегических целей
8. Экологическая стратегия	Адаптация хозяйственной деятельности к внешней среде, забота об окружающей среде	Оптимизация использования природных ресурсов и нагрузки на окружающую природную среду

Таким образом, достижение поставленной цели стратегии устойчивого развития предполагает технико - технологическое развитие в направлении повышения эффективности производства, увеличения производственно - технической базы, а так же усиление организационной активности по таким функциональным линиям, как финансовая, ресурсного обеспечения, производственная, маркетинговая. Содержательные аспекты предлагаемой стратегии развития НЛПУМГ должны охватывают широкий спектр действий по укреплению позиции ПАО «Газпром». Филиалу необходимо постоянно улучшать производственный процесс при помощи новых технологий.

Таким образом, правильно выбранная и реализованная стратегия даст возможность НЛПУМГ гибко реагировать на изменения внешней среды при сохранении высоких темпов развития.

Список использованной литературы:

1. Арутюнова, Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Д.В. Арутюнова. - Таганрог: Изд - во ТТИ ЮФУ, 2011. – 122 с.
2. Година, О.В. Методический подход к выявлению стратегических проблем инновационно ориентированной организации / О.В. Година / Экономика - правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного социоэкономического развития: материалы международной научно - практической конференции. – Краснодар: Изд - во ЮИМ, 2014. – С 89 - 95.
3. Кузнецова, Н. В. Цепочка создания ценностей М. Портера в рамках оценки конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли / Н.В. Кузнецов, Е.А. Алексеева // Молодой ученый. – 2016. – №27. – С. 418 - 423.
4. Максименко, Л.С. Говядовская О.В., Падалка О.В. Стратегическое планирование хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. Сочи : Ритм, 2010. – 160 с.
5. Официальный сайт ООО «Газпром трансгаз Ставрополь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stavropol-tr.gazprom.ru>

© Л.Ю. Овчаренко, 2017

© Л.М.Х. Хуссейн, 2017

Н.А. Павловский

Кафедра экономики и учетно - аналитической
деятельности, аспирант

Образовательная организация высшего
образования (частное учреждение) «Международная
академия бизнеса и новых технологий
(МУБиНТ)» г. МУБиНТ г. Ярославль
E - mail:pavlovskya@mail.ru

N. A. Pavlovsky

Department of Economics and Accounting and Analytical
Activities, graduate student

Educational organization of higher education (private institution)

"International Academy of Business and New Technologies (IABNT)", Yaroslavl

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧИМОСТЬ ПРОЦЕССОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ESSENCE AND IMPORTANCE OF IMPORT SUBSTITUTION PROCESSES FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL INDUSTRY

Аннотация: В статье рассмотрены периоды «рождения» понятия «импортозамещение», общими тенденциями в понимании импортозамещения указанных авторов является то, что данное понятие рассматривается как определенный процесс по снижению доли импортируемой продукции за счет организации отечественного производства. В статье рассмотрены факторы повлиявшие на развитие импортозамещения. Автором предлагается свое понятие импортозамещение. С целью анализа представлена динамика значений импорта новых индустриальных стран. Рассмотрены основные этапы реализации политики импортозамещения, выделено одно из главных направлений обеспечения промышленного развития и устойчивого экономического роста.

Ключевые слова: импортозамещение, классиками меркантилизма, политики импортозамещения, экономический кризис основные задачи политики импортозамещения, инновационная активность, дискриминационные отношения.

Abstract: In the article the periods of "the birth" of the concept of "import substitution" are considered, general trends in the understanding of import substitution of these authors is that this concept is considered as a definite process to reduce the share of imported products through the organization of domestic production. The article considers the factors that influenced the development of import substitution. The author suggests his concept of import substitution. For the purpose of analysis, the dynamics of import values of new industrial countries is presented. The main stages of implementing the policy of import substitution are considered, one of the main directions of industrial development and sustainable economic growth is highlighted.

Key words: import substitution, classics of mercantilism, import substitution policies, economic crisis main tasks of import substitution policy, innovative activity, discriminatory relations.

Сама по себе идея импортозамещения не нова: схожие предложения выдвигались еще классиками меркантилизма. Так, например, выдающийся русский ученый И.Т. Посошков в своей работе «Книга о скудости и богатстве» (1774 г.) предлагал приобретать у зарубежных купцов только те товары, которых в России нет, а обойтись без них нельзя. В остальных случаях, по его мнению, следовало обходиться изделиями местного производства. Причиной появления данной проблемы стало то, что в XVII - XVIII в. российская экономика имела преимущественно натуральный характер и вовлеченная в мировую торговлю в самом начале капиталистической эры, получила статус сырьевого рынка, поставщика сельскохозяйственных продуктов экономически более развитым странам. Но именно в это время начинается важный перелом, с постепенным преодолением тяжелых последствий Смуты, происходит формирование и расширение российского рынка. Развитие купечества, вышедшего на европейские рынки с такими товарами как соль, сибирская пушнина, новгородский и псковский лен стали первыми признаками процесса формирования и накопления капитала. Однако в условиях крепостного права такие процессы протекали своеобразно и замедленно, и серьезно отличались от аналогичных процессов европейских государств. Для Русского государства той эпохи характерно отсутствие условий, которые могли бы благоприятствовать развитию хозяйственной деятельности [5].

Промышленность, так же как и торговля, не могли обеспечить постепенную ликвидацию личной зависимости крестьянина, а удаленность от морских торговых путей и отсутствие других видов инфраструктуры не способствовали активизации внешней торговли, а так же затрудняла конкуренцию с американскими и южно - азиатскими колониями. Таким образом, возникала потребность в защите местных производителей, которые были не в состоянии конкурировать с более развитыми соседями, что и послужило возникновению первых протекционистских идей, которых придерживались А.Л. Ордин - Нащокин, Ю. Крижанич и упомянутый выше И.Т. Посошков [5]. В целом, теории меркантилистов основывались на стремлении к превосходству вывоза над ввозом, а также замещении импортных товаров теми, что имеют отечественное происхождение, не только обеспечивая нужды страны, но и уходя на экспорт. Несмотря на то, что данные взгляды считаются несколько устаревшими, некоторые идеи в современной трактовке приобретают все большее значение, например, положение о защите местных производителей, посредством таможенных пошлин, квот, налоговых льгот и др., тем самым ограничивая экспорт и оказывая поддержку для фирм - производителей. Таким образом, в рамках теории меркантилизма импортозамещение рассматривается с точки зрения действий властей по защите отечественных производителей и поставщиков.

Непосредственно «рождением» рассматриваемого понятия «импортозамещение» можно считать середину XX века. Тогда на основе концепции аргентинского экономиста Рауля Пребиша была принята политика, позволяющая перейти от экспорта сырья, на котором специализировались латиноамериканские страны, к производству готовой промышленной продукции, имеющей более высокую добавленную стоимость (а значит, и приносящую большую прибыль от вывоза). Можно отметить, что к 60 - м годам прошлого века разница между развивающимися и высокоразвитыми странами была особенно ощутима [5].

Страны латиноамериканской «периферии» несколько веков находились в колониальной зависимости и даже после сброса оков испанского и португальского гнета, в течение всего

XIX и начала XX в. находились под большим влиянием США. Такая ситуация все меньше устраивала страны региона, и прежде всего наиболее развитые из них – Аргентину, Мексику и Бразилию. Экономический кризис 1929–1933 г. выявил уязвимость латиноамериканской экономики, основанной на агросырьевом экспорте и притоке иностранного капитала. Негативные последствия чрезмерной зависимости от внешнего рынка заставили местную элиту задуматься о необходимости перемен в экономической политике. Так началась кампания, известная как «импортозамещающая индустриализация» [4, с.447].

Первые шаги по импортозамещению были связаны с переходом от сельскохозяйственного труда к промышленному и означали увеличение вторичного сектора экономики в общем объеме ВВП. Важно отметить, что основной акцент в понимании импортозамещения при формировании и реализации данной политики в странах Латинской Америки делался на типе трудовой деятельности и форме производимого товара [4, с.447].

Примерно в то же время (60 – 70 - ые годы XX века) схожие меры принимались в странах Юго - Восточной Азии. Однако здесь импортозамещение было больше связано с активным выходом на внешние рынки.

Стоит сказать, что новые индустриальные страны как и страны Латинской Америки, имеют одну общую историческую черту - колониальное прошлое. В течение длительного периода западноевропейские государства воспринимали страны Юго - Восточной Азии как на объект использования и эксплуатации. Для реформирования своей экономики и включения ее международную финансово - экономическую систему странам требовались профессиональные, подготовленные и высококвалифицированные предприниматели, управленцы, чего на тот момент явно не хватало, но были купцы, ремесленники, землевладельцы, а так же торговые связи. Именно они стали «первопроходцами» и агентами колониального капитализма в своих странах. В первую очередь отечественными производителями осваивалась легкая и пищевая промышленности, но на следующем этапе данная группа реформаторов не стала замыкаться на внутренний рынок и решила ориентировать производство на международное пространство, что и послужило причиной изменения структуры хозяйства. Опережающими темпами развивались текстильная, обувная, пищевая, табачная отрасли. Усиливалась роль внешних факторов в экономическом развитии рассматриваемых стран (например, приток иностранного капитала со стороны заинтересованных в бурно развивающейся Азии западных инвесторов). Насыщение внутреннего потребительского рынка товарами местного производства сопровождалось не уменьшением, а распространением общего объема импорта (табл. 1).

Таблица 1 - Динамика значений импорта новых индустриальных стран, млрд.долл. [5]

новые индустриальные страны	1970 г.	1980 г.	1995 г.
Южная Корея	1,7	14,8	135
Тайвань	1,2	12,0	84,3
Гонконг	1,8	12,3	194,3

Сингапур	1,3	11,5	85,3
Малайзия	0,6	6,8	72,1
Таиланд	1,1	5,3	65,4

Вследствие этого повышался спрос на валютные ресурсы, а удовлетворение его не могло осуществляться только за счет расширения экспорта сырья из - за ограниченности потенциала его роста. Потому рассматриваемые страны вынуждены были искать возможности перехода к политике экспортной ориентации обрабатывающей промышленности. Таким образом, политика импортозамещения плавно перешла в экспортную политику, т.е. как только создавался новый продукт, его сразу пытались вывести на внешние рынки, в связи, с чем можно сказать, что в азиатской модели больше преобладает поведенческий аспект.

В настоящее время ученые так и не выработали единого мнения относительно дефиниции термина «импортозамещение».

Первый – более узкий – определяет импортозамещение как прекращение ввоза в страну товара в связи с организацией его производства на месте.

В различных вариациях этой позиции придерживаются такие ученые как А.Н. Матанцев в книге "Анализ рынка. Настольная книга маркетолога", Е.Е. Румянцева в работе "Импортозамещение в промышленном производстве региона: концептуально - теоретические и прикладные аспекты", Г.Л. Азоев в работе "Маркетинговые технологии ведения конкурентной среды".

Общими тенденциями в понимании импортозамещения указанных авторов является то, что данное понятие рассматривается как определенный процесс по снижению доли импортируемой продукции за счет организации отечественного производства. Слабость такого понимания трактовки заключается в том, что практически не рассматривается вопрос за счет чего будет организовано отечественное замещающее производство, кто будет реализовывать и как регулировать, какие способы и механизмы должны быть задействованы [7, с.815].

Второй подход подразумевает рассмотрение понятия импортозамещения с точки зрения функциональных составляющих, связывая его с изменением и оптимизацией всей структуры национальной экономики, изменением(реструктуризацией) системы управления, совершенствованием механизмов государственного регулирования данной сферы. Согласно этой точке зрения, импортозамещение понимается как политика замещения востребованных импортных товаров организацией выпуска отечественной продукцией за счет государственной поддержки, а так же государственного регулирования посредством льгот, квот, налоговых послаблений производственным предприятиям работающим в данной сфере. Подобного мнения придерживаются такие ученые как: Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг, В.А. Семькин и другие [7, с.815]. Исходя из канонических взглядов второго подхода к трактовке импортозамещения, Министерством промышленности и торговли РФ предлагается принять ряд мер по введению ограничений для иностранной продукции в тяжелом, энергетическом и авиационном машиностроении, где повышение таможенных пошлин на импорт техники по позициям, имеющим аналоги российского производства может поддержать отечественного производителя. Помимо этого министерством предлагается введение таможенных пошлин на ввоз зарубежных

автокомпонентов, аналоги которых производятся в России (10–20 %) а так же предложено увеличение таможенных ставок на импортируемые светодиоды (на 5–10 %) и различные электронные компоненты для поддержки радиоэлектронной промышленности. Изучаются возможности введения барьеров для иностранных производителей и в других отраслях, но важно не количественная составляющая, а качественная, т.е. насколько реально это отразится на развитии Российского производства. Слабость данного подхода выражается в отсутствии реальной оценки ресурсного потенциала для развития отечественного производства, а так же слабо развитой технологической составляющей. Большая часть такого потенциала сосредоточено в военно - промышленном комплексе и механизмов передачи хотя бы части ресурсов и технологий пока не предложено [7, с.815].

Третий подход ставит во главу угла рост внутреннего рынка, его укрепление, увеличение доходов населения, а вместе с тем – внутреннего спроса, позволяющего государству уверенно функционировать и в международном пространстве. Данная концепция, по мнению ученых, определяет импортозамещение как способ повышения эффективности национальной экономики за счет развития уровня и структуры домохозяйств в развитых регионах конкретной страны, что влечет за собой увеличение международного спроса. Наибольшей популярностью такие убеждения пользуется среди западных специалистов в частности таких представителей неокейсианской школы как: Х. Ченери, Н. Картера, П. Линдберта [3, с.275]. В контексте данных взглядов, Соединенные Штаты Америки, осознав необходимость развития промышленного производства внутри страны, которое оказывает существенное влияние на функционирование национальной экономики в целом, в настоящее время поспешно переориентируют экономику на внутренний спрос, возвращая предприятия (особенно обрабатывающих отраслей) на территорию своей страны в противовес популярной еще совсем не давно модели размещения за рубежом. Для России такая концепция понятия импортозамещения мало применима, так как реформы 90 - х годов прошлого века и проведенная деиндустриализация (уменьшение доли промышленных производств) привела не только к снижению конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности, но и к исчезновению целых отраслей, например таких как станкостроение. И если для малых стран Западной Европы, умело «вмонтировавшихся» в мирохозяйственные связи, держащихся вместе, такая ситуация не представляет угрозы, то для России - равносильна трагедии, так как государству приходится не только поддерживать предприятия развитых промышленных регионов, которых не более четверти, но и восстанавливать целые сектора и отрасли. Таким образом, с учетом обострения отношений «Россия - Запад» необходимо выбрать приоритеты и выделить сферы, где импорт оказывал критически значимое влияние, и в целях национальной безопасности - снизить это влияние [6,с.37].

Представители четвертого подхода делают упор на производственный аспект импортозамещения. Так, Е.В. Волкодавова в своем определении акцентирует внимание на «систему мер, обеспечивающих достижение намеченных предприятием целей по объемам и структуре импортозамещения для повышения эффективности его деятельности». [8, с. 204] Таким образом, импортозамещение способствует развитию производства как на уровне отдельных фирм, так и регионов в целом, что подчеркивают такие ученые, как А.Н. Макаров, Д.Н. Зайцев, Е.Н. Назарчук и др. [8, с.204] Оказавшись в условиях, благоприятных для развития производства, фирмы получают дополнительные стимулы к

повышению эффективности работы. В качестве одного из аспектов подобной тенденции можно выделить рост объема инновационных товаров, работ и услуг.

Однако ситуация в общем пока представляется не слишком радужной: в последние годы доля убыточных предприятий только растет, а сальдированный финансовый результат работы предприятий – снижается. Слабость данного подхода заключается в том, что авторы несколько переоценили собственные возможности предприятий в масштабных процессах модернизации и адаптации производств под реализацию концепции импортозамещения. Даже при благоприятных условиях и государственной поддержке, не имея ресурсного потенциала, квалифицированного персонала, научно проработанных методов и механизмов, сложно в короткие сроки реализовать такие идеи.

В работе [1, с. 7] импортозамещение определяется как «... тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства» [1, с. 8]. Причем применение подобной стратегии характерно лишь для непродолжительного импортозамещающего этапа индустриализации. Другие определения импортозамещения характеризуют его как «уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране таких же или аналогичных товаров» [1, с. 25].

Макаров А.Н. дает следующую трактовку определения импортозамещения с позиций региональной экономики: «... под импортозамещением традиционно понимается рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение намеченных регионом целей по объемам и структуре производства отечественной продукции при одновременном снижении потребления импортных товаров» [3, 277].

Следует согласиться с Е. Лукьянчуком, который считает, что «импортозамещение представляет собой процесс сокращения или прекращения импорта определенных товаров путем их замещения на внутреннем рынке страны аналогичными отечественными, адекватными или обладающими более высокими потребительскими свойствами и стоимостью не выше импортных» [5].

Исходя из рассмотренного материала, представленных в работе подходов к категории «импортозамещение», автором предлагается под понятием импортозамещения понимать организацию производства конкурентоспособной продукции (услуг) на всей территории страны при поддержке государства посредством использования всего имеющегося ресурсного потенциала с целью максимально возможного удовлетворения внутренних потребностей и возможностью выхода на внешние рынки. Таким образом, данное понятие охватывает все аспекты формирования и реализации политики государственной поддержки, которая может быть выражена в защите отечественного производителя посредством квот, таможенных барьеров и т.д., оказания при необходимости финансовых и научно - технологических ресурсов, т.е. передачи на безвозмездной (совместной) основе имеющихся технологий, финансировании (софинансировании) наукоемких проектов и программ, предоставление льгот, налоговых послаблений в процессе становления и развития проекта. Особую роль приобретает вовлечение имеющегося ресурсного потенциала, который находится в ведении субъектов (федеральной, региональной, муниципальной власти и предприятий), так как не вовлечение их в производственный процесс снижает эффективность любой политики, в том числе и политики

импортозамещения, а так же цель - создание конкурентоспособного продукта, могущего иметь спрос не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Такой подход позволяет переориентировать национальную экономику в сферу развития всех (а не только топливно-энергетических) отраслей российской экономики.

В настоящее время одной из главных угроз экономической безопасности России является высокая импортозависимость. Много лет российские покупатели субсидировали производителей из стран - импортеров продовольствия путем покупки импортных товаров. Но сейчас России необходимо приспособиться к новым реалиям, в связи с чем, импортозамещение рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений развития российской экономики в ближайшей перспективе.

Импортозамещение – это особый тип экономической стратегии и промышленной политики государства, защищающий внутреннего производителя продукции путем замещения импортируемых товаров товарами отечественного производства [2, с.63].

Сейчас российская экономика сильно зависит от поставок импортного оборудования и продукции: во многих отраслях промышленности доля потребления импорта оценивается на уровне 70 - 90 % . Усиление зависимости отечественного производства от импорта объясняется тем, что на каком - то одном из этапов развития экономики производитель оказался не готов отреагировать на возникший спрос с помощью технологической модернизации из - за отсутствия предпринимательской инициативы или дефицита ресурсов. Рост уровня зависимости отечественной экономики от импортных поставок – не столько результат включения её в международные производственно - торговые схемы, сколько следствие отстающей инвестиционной активности, отказа от реализации модернизационных проектов, неадекватной реакции на сопутствующий спрос.

С недавних пор задачи связанные с формированием и реализацией политики импортозамещения, стали активно обсуждаться как на федеральном, так и на региональном уровнях. Это связано с двумя ключевыми обстоятельствами. Во - первых, принципиально изменились условия внешнеэкономической деятельности. С одной стороны это явилось следствием санкций, введенных США и другими странами в отношении России. С другой стороны, сыграли свою роль незамедлительно последовавшие ответные меры российского руководства в отношении отдельных групп импортных товаров. Вторым значительным обстоятельством, повлиявшим на актуализацию проблемы импортозамещения, стало падение курса рубля по отношению к основным мировым валютам. В результате рублевая стоимость ввозимых в страну товаров резко возросла, что негативно сказалось на потребителях.

Вообще проблема импортозамещения стала зарождаться еще с начала 2000 - х годов. На протяжении долгих лет объем импорта в Россию неуклонно увеличивался, исключением стал лишь 2009 год, когда импорт сократился в связи с кризисом. В целом за период с 2000 по 2013 гг. объем импорта в Россию вырос в 9,3 раза (с 34 до 315 млрд. долларов США) [6, с. 41].

Сегодня импортозамещение рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений развития российской экономики в ближайшей перспективе. В настоящее время Российская Федерация придерживается протекционистской политики, акцент которой поставлен преимущественно на импортозамещение. Причинами такого подхода к развитию экономики страны являются санкции, введенные США и другими странами

Запада против России. Указом Президента России «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» в 2014 году был запрещен ввоз на территорию РФ отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также были ограничены государственные закупки товаров легкой промышленности и отдельных видов товаров машиностроения у иностранных поставщиков. Под действие эмбарго попали страны ЕС, США, Австралия, Канада, Норвегия. Поэтому проблема реализации политики импортозамещения является приоритетом экономического развития как на федеральном, так и на региональном уровнях.

В течение последних лет (2013 - 2016 гг.) проблематика импортозамещения стремительно перешла из категории полумаргинальных тем в разряд экспертного, политического и управленческого мейнстрима. Задачи, связанные с формированием и реализацией политики импортозамещения, активно обсуждаются как на федеральном, так и на региональном уровнях. Это связано с двумя ключевыми обстоятельствами.

Во - первых, принципиально изменились условия внешнеэкономической деятельности. Это, с одной стороны, явилось следствием санкций, введенных США и другими странами «западного мира» в отношении России. С другой стороны, сыграли свою роль незамедлительно последовавшие ответные меры российского руководства в отношении отдельных групп импортных товаров. Они были отражены в таких документах, как Указ Президента РФ от 6 августа 2014 года № 560 и постановления Правительства РФ от 24 декабря 2013 года № 1224, от 14 июля 2014 года №656, от 11 августа 2014 года № 791.

Вторым значимым обстоятельством, повлиявшим на актуализацию проблемы импортозамещения, стало падение курса рубля по отношению к основным мировым валютам в 4 - м квартале 2014 года. В результате рублевая стоимость ввозимых в страну товаров резко возросла. Наиболее ощутимым этот рост оказался для субъектов хозяйствования, приобретавших за рубежом дорогостоящее оборудование и комплектующие. Хотя в последующий период рубль отыграл значительную часть утерянных позиций, ситуация продолжает оставаться неопределенной, что вынуждает руководство предприятий при закупке продукции в большей степени ориентироваться на внутренний рынок.

О твердости намерений высшего руководства страны в отношении импортозамещения заявил Президент РФ В.В. Путин в рамках очередного Послания (2014 г.) Федеральному собранию РФ [9]. Он подчеркнул, что «импортозамещение - это наш долгосрочный приоритет, независимо от внешних обстоятельств...». Кроме того, «программы импортозамещения должны работать на создание в России массового слоя производственных компаний, способных быть конкурентными не только внутри страны, но и на международных рынках...» [9].

Данные факты однозначно указывают на необходимость проведения исследований в данном направлении. Таким образом, изучение особенностей и выявление направлений реализации политики импортозамещения как инструмента активизации экономического роста промышленных комплексах представляется актуальным и значимым.

В 2014 году руководством США было инициировано введение санкций, с целью международной изоляции России в связи с событиями на Украине. В этом же году Президент Российской Федерации Путин В.В. в ходе Санкт - Петербургского

международного экономического форума провозгласил курс на импортозамещение. В связи с этими событиями, правительство нашей страны стало проводить активную политику импортозамещения. В качестве ответа на западные санкции в 2014 году был введен запрет на поставки молочных и мясных продуктов, рыбы, фруктов, овощей из США, Канады, Австралии, стран ЕС и Норвегии. В марте 2015 года Министром промышленности и торговли РФ Мантуровым Д.В. подписаны 19 приказов об утверждении планов мероприятий по импортозамещению в различных отраслях промышленности. 5 августа 2015 года, премьер - министр России Дмитрий Медведев издал указ о создании Правительственной комиссии по импортозамещению.

Результатом этих и других мероприятий стало резкое сокращение объема импорта, в 2014 году – до 286,7, в 2015 – до 182, 4 млрд. долларов США. Таким образом, импорт за два года сократился на 42 % . (табл. 2).

Таблица 2 - Объем импорта в Россию в 2000 - 2015 гг., млрд. долларов США . [10]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем импорта	33,9	41,9	46,2	57,5	75,6	98,7	137,8	199,8	267,1	167,3	228,8	305,8	317,3	315,0	286,7	182,4

В настоящее время реализация политики импортозамещения является одним из главных направлений обеспечения промышленного развития и устойчивого экономического роста. Наша страна обладает существующими и потенциальными возможностями для организации производства продукции, не уступающей по своим характеристикам зарубежным аналогам или даже превосходящей их. Путин В.В. указал на наличие в России очевидных конкурентных преимуществ, таких как доступное сырье, емкий внутренний рынок, опыт и многолетние традиции, позволяющие нашей стране активно внедрять программы импортозамещения в таких отраслях, как лесная, текстильная и пищевая промышленность, лесное хозяйство, фармацевтика, производство программного оборудования, радиоэлектронного и энергетического оборудования [9].

Приоритетным направлением для российской экономики, конечно же, является область сельского хозяйства. На данный момент потенциал российского сельского хозяйства реализован не полностью. На долю России приходится 55 % плодородной почвы планеты, но треть земель сельскохозяйственного назначения пустуют. По мнению экспертов, при должном уровне капиталовложений и технологической обеспеченности агропромышленный комплекс мог бы приносить больше дохода, чем добыча нефти и газа.

В долгосрочной перспективе снижение импортной зависимости возможно за счет:

- инноваций;
- инвестиций в технические отрасли;
- стимулирования технологической модернизации производства;
- освоения принципиально новых конкурентоспособных видов продукции;
- создания новых производств в регионах.

По оценке Министерства промышленности и торговли, в случае реализации продуманной политики импортозамещения к 2020 году можно рассчитывать на снижение импортозависимости по некоторым отраслям промышленности с уровня 70 - 90 % до уровня 50 - 60 % , а в ряде отраслей возможен выход на более низкие показатели.

Конечно же, очевидно, что наша страна не сможет в массовом порядке и в один момент отказаться от импорта. Причинами этого во многом является значительная технологическая отсталость производственного сектора. Но государственные гарантии, поддержка со стороны правительства, и, что, безусловно, является главным условием, желание думать, действовать, наращивать темпы, объемы и качество производства самих предпринимателей позволят понять, что все проблемы решаемы. Главное сегодня не сидеть, сложа руки, а превращать непростые условия в стимул для дальнейшего развития.

Список используемой литературы

1. Гулин, К.А. Импортозамещение как инструмента активизации социально - экономического развития территорий / Гулин К.А., Мазилев Е.А., Ермолов А.П. // Проблемы развития территории. 2015. № 3 (77). С. 7 - 25.
2. Жукова, И.А. Стратегия импортозамещения как одно из приоритетных направлений возрождения угольной промышленности Ростовской области / Жукова И.А., Лобунец В.С. // Journal of Economic Regulation. 2015. Т. 6. № 4. С. 55 - 63.
3. Зиброва, Н.М. Импортозамещение как одно из приоритетных направлений развития российской экономики / Зиброва Н.М., Шилякина А.Н. // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 5 - 1 (83). С. 275 - 278.
4. Импортозамещение в АПК России: проблемы и перспективы: монография. - М.: ФГБНУ "Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства" (ФГБНУ ВНИИЭСХ): дис. ... канд. экон. наук. - М., 2015. - 447 с.
5. Лукьянчук, Е. Импортозамещение: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://apteka.ua>
6. Моисеев, В.В. Импортозамещение в экономике России: проблемы и перспективы / Моисеев В.В., Кошкин А.П. // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2015. Т. 4. № 2. С. 37 - 45.
7. Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность России. Общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. - 815 с.
8. Стефанков, И.О. Разработка инструментария стратегического развития предприятий в условиях политики импортозамещения : дис. ... канд. экон. наук / Стефанков И.О. - Ростов - на - Дону, 2015. - 204с.
9. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://kremlin.ru/events/president/news/47173>
10. Официальные данные Федеральной службы государственной статистики за 2005 - 2015 гг.: центральная база статистических данных [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.gks.ru>.

Н.А. Павловский

Кафедра экономики и учетно - аналитической
деятельности, аспирант

Образовательная организация высшего
образования (частное учреждение) «Международная
академия бизнеса и новых технологий
(МУБиНТ)» г. МУБиНТ г. Ярославль
E - mail:pavlovskya@mail.ru

N. A. Pavlovsky

Department of Economics and Accounting and Analytical
Activities, graduate student

Educational organization of higher education (private institution)
"International Academy of Business and New Technologies (IABNT)", Yaroslavl

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ПОТЕНЦИАЛ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ОТРАСЛИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

ANALYSIS OF INDICATORS CHARACTERIZING THE POTENTIAL OF IMPORT REPLACEMENT IN THE INDUSTRY OF THE CHEMICAL INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: В статье рассмотрены основные вопросы развития химической промышленности. Проанализированы факторы роста производственных показателей химической промышленности. Дана оценка ключевых факторов, определяющим показатели российской промышленности минеральных удобрений. Представлен анализ внутреннего рынка удобрений, основные факторы, ограничивающие внутренний рынок.

Ключевые слова: импортозамещение, химическая промышленность, экономический кризис, аммиачная селитра, индекс химического производства, экспорта продукции, мировую торговлю, структура российского экспорта, экспортная ориентированность производств.

Abstract: The article deals with the main issues of development of the chemical industry. The factors of growth of production indices of the chemical industry are analyzed. The estimation of the key factors determining the indices of the Russian mineral fertilizer industry is given. The analysis of the domestic fertilizer market is presented, the main factors limiting the domestic market.

Key words: import substitution, chemical industry, economic crisis, ammonium nitrate, chemical production index, export of products, world trade, structure of Russian exports, export orientation of productions.

Химическая промышленность - одна из важнейших отраслей экономики России. [1]. В отрасли сосредоточено 9 % основных средств обрабатывающего сектора, 3 % из них приходится на один из крупнейших подсегментов - производство удобрений. Вклад химической отрасли в валовую добавленную стоимость (ВДС) обрабатывающего сектора

увеличился с 6,5 % в 2013 г. до 7,4 % в 2014 г. Доля удобрений и азотных соединений в ВДС химической промышленности составила 32,4 % в 2014 г. против 29,8 % в 2013 г. [3].

Экономический кризис 2008 - 2009 гг. серьезно затронул отрасль. Однако в последующие годы она быстро восстановилась. Уже в течение 2010 г. докризисный уровень был превышен, и затем наблюдалась устойчивая положительная динамика. В 2014 - 2016 гг. также наблюдался незначительный рост химического производства.

По итогам 2015 - 2016 г. можно говорить о возобновлении роста химической промышленности: индекс химического производства по полному кругу организаций в 2015 г. составил +6,5 % к аналогичному периоду 2014 г., и это лучший результат среди обрабатывающих отраслей. В целом в обрабатывающей промышленности в этот период произошел спад производства - на 5,2 % . Данные по химической отрасли более оптимистичны, чем прогнозные значения: ранее не исключалось, что кризисные тенденции в промышленном производстве и внутреннем потреблении могут привести к спаду производства на 0,5 % в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Одним из факторов роста производственных показателей стал хороший отклик отрасли на девальвацию рубля.

Удешевление рубля позволило нарастить физические объемы экспорта. Кроме того, подорожание импортной продукции привело к сокращению объемов зарубежных поставок, что позволило российским химическим предприятиям увеличить производство даже в условиях снижения внутреннего спроса на их продукцию. [3].

Таблица 1 - Производство основных видов продукции химического производства в Российской Федерации в 2012 - 2015 гг.

Наименование	Объемы производства				Прирост (снижение)		
	2012	2013	2014	2015	2013 / 2012	2014 / 2013	2015 / 2014
Удобрения минеральные или химические (в пересчете на 100 % питательных веществ), млн. тонн	17,8	18,4	19,6	13,2	3 %	7 %	- 1 %
Кислота серная, олеум, млн. тонн	11,0	10,3	9,8	6,9	- 6 %	- 5 %	8 %
Гидроксид натрия (сода каустическая), тыс. тонн	1093	1056	1070	748	- 3 %	1 %	8 %
Карбонат динатрия (карбонат натрия, сода кальцинированная), тыс. тонн	2807	2477	2548	2029	- 12 %	3 %	23 %
Этилен, тыс. тонн	2301	2679	2395	1876	16 %	- 11 %	18 %
Бензол, тыс. тонн	1086	1206	1150	802	11 %	- 5 %	6 %
Стирол, тыс. тонн	533	610	647	433	14 %	6 %	1 %
Метанол - яд синтетический, тыс.тонн	2717	2776	2803	1889	2 %	1 %	267 %
Метанол - ректификат технический лесохимический, тыс. тонн	595	728	749	464	22 %	3 %	- 10 %
Метанол сырец в пересчете на ректификат, тыс. тонн	16,1	16,8	18,6	13,8	4 %	11 %	5 %

Пластмассы в первичных формах, тыс. тонн	5517	6240	6386	4803	13 %	2 %	16 %
в том числе:							
полимеры этилена в первичных формах	1552	1865	1591	1210	20 %	- 15 %	- 100 %
полимеры стирола в первичных формах	383	469	537	347	22 %	14 %	- 3 %
полимеры винилхлорида или прочих галогенированных олефинов в первичных формах	650	652	712	575	0 %	9 %	33 %
полимеры пропилена и прочих олефинов в первичных формах	684	913	1080	887	33 %	18 %	35 %
Материалы лакокрасочные и аналогичные для нанесения покрытий, краски и мастики полиграфические, тыс. тонн	1188	1250	1243	840	5 %	- 1 %	- 7 %
Средства моющие, тыс. тонн	1483	1534	1541	994	3 %	0 %	3 %

Источник: Росстат

По данным Федеральной таможенной службы, доля экспорта продукции химической промышленности в структуре внешнеторговых поставок РФ в 2015 г. составила 5,1 %, оставшись на уровне 2013 г. По сравнению с 2013 г. стоимостный объем экспорта химической продукции уменьшился на 4,4 % за счет снижения цен на 14,6 %, при этом физический объем увеличился на 12,0 %. Физические объемы экспорта удобрений в 2014 г. возросли на 13 %, стоимостные снизились на 1 %. Доля экспорта продукции химической промышленности в январе - августе 2015 г. по данным ФТС РФ составила 6,4 % (в январе - августе 2014 г. - 4,9 %). Стоимостные объемы экспорта по сравнению с январем - августом 2014 г. снизились на 9,7 %, а физические - возросли на 5,5 %. Физические объемы экспорта удобрений за рассматриваемый период возросли на 5 %, стоимостные - на 3,7 %.

В структуре экспорта продукции химической промышленности основную долю составляют сырьевая продукция и продукция низких переделов (минеральные удобрения, синтетические каучуки). Ассортимент импортируемой продукции химической промышленности значительно шире поставляемой на экспорт и представлен главным образом продукцией с высокой добавленной стоимостью. Анализ торгового баланса в химической отрасли показывает, что Россия не может покрыть спрос на фармацевтические продукты за счет собственного производства. Серьезный отрицательный баланс также наблюдается в сегменте пластмасс. В то же время положительное сальдо традиционно для экспортноориентированной промышленности минеральных удобрений.

Сальдированная прибыль от продаж в химии в 2015 г. составила 360,6 млрд. руб., увеличившись по сравнению с 2014 г. на 39 %. Однако, за счет внеоперационных и внереализационных нагрузок конечный финансовый результат по отрасли составил в 2015 г. всего 16,1 млрд. руб., что в 10 раз ниже показателя 2014 г. На понижение повлияли первую очередь такие показатели, как курсовые разницы и уплаченные проценты по кредитам. В результате рентабельность в целом по отрасли, рассчитанная как отношение

прибыли (убытка) до налогообложения к выручке от продаж, составила в 2014 г. всего 1 % [2].

Таблица 2 - Финансовые показатели деятельности химических предприятий

	2013	2014	2015	1 кв. 2015	1 кв. 2016
Химическая промышленность					
Прибыль (убыток) до налогообложения*, млрд. руб.	291,3	165,8	16,1	110,7	280,5
Выручка от продаж (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей), млрд. руб.	1606,9	1718,0	1806,4	926,4	1172,4
Рентабельность продаж*, %	18 %	10 %	1 %	12 %	24 %
Производство удобрений и азотных соединений					
Прибыль (убыток) до налогообложения*, млрд. руб.	182,5	89,9	25,0	66,6	137,1
Выручка от продаж (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей), млрд. руб.	519,2	542,5	501,7	271,3	369,8
Рентабельность продаж, %	35 %	17 %	5 %	25 %	37 %

* По крупным и средним предприятиям. Источник: Росстат

Производственный потенциал промышленности минеральных удобрений составляют свыше тридцати предприятий, выпускающих более 19 млн. тонн азотной, калийной и фосфорной продукции в год.

Российские предприятия производят все виды традиционных минеральных удобрений, пользующиеся спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Значительную долю в производстве удобрений занимают сложные минеральные удобрения, содержащие несколько питательных элементов. Преимущество сложных удобрений заключается в том, что их состав может меняться в зависимости от требований рынка. В последние годы наблюдается расширение номенклатуры российских производителей в данном сегменте.

Отличительные особенности российской отрасли минеральных удобрений:

уникальные запасы сырья: природного газа, фосфорсодержащих и калийсодержащих руд, серы;

экспортная ориентированность производств, при этом длинное логистическое плечо до портов отгрузки для большинства предприятий (ввиду расположения вблизи источников сырья, а также исторического предназначения для внутреннего рынка СССР);

полное обеспечение внутренних потребностей рынка (поставки импортных удобрений составляют менее 0,3 % от объема закупок);

высокая концентрация производства (большая часть рынка приходится на несколько крупных холдингов).

Производство минеральных удобрений в России стало наиболее динамично развиваться после кризиса 1998 года и последующей девальвации рубля. Обесценившийся рубль в пересчете на доллар обвалил цены на природный газ (основная часть себестоимости производства азотных и большинства смешанных удобрений) и тарифы естественных монополий. Производители использовали это конкурентное преимущество, сумев занять прочные позиции на мировом рынке.

Экономический кризис 2008 г. серьезно повлиял на рынок, однако к началу текущего спада в мировой экономике все сегменты отрасли успели достаточно восстановиться. [3].

Таблица 3 - Основные показатели российского рынка минеральных удобрений в 2013 - 2015 гг. (тыс. тонн д.в.)

Показатель	2013	2014	2015
Загрузка мощностей	82 %	81 %	86 %
Ресурсы	17 817	18 371	19 671
- производство	17 784	18 327,20	19 616
- импорт	33	44	55
- изменение запасов	- 42	109	10
Использование			
- продажи на внутреннем рынке	3 804	5 403	5 408
- экспорт	13 971	13 077	14 273
Доля экспорта в производстве	79 %	71 %	73 %
Доля импорта в потреблении	<1 %	<1 %	<1 %

Источник: Росстат

В последние почти 20 лет (за исключением кризисных 2008 - 2009, а также 2012 гг.) наблюдалась положительная динамика выпуска минеральных удобрений с выходом к 2015 г. на объем производства в 41,5 млн. тонн физического веса (19,6 млн. тонн питательных веществ). По итогам 8 месяцев 2016 г. выпуск удобрений снизился по отношению к аналогичному периоду 2015 г. на 2 %.

При суммарном положительном отраслевом тренде до 2015 г. включительно и нисходящем в 2016 г., ситуация в продуктовых сегментах различалась.

Объем производства азотных удобрений в 2015 г. составил 8,21 млн. тонн в пересчете на 100 % питательных веществ, что на 0,3 % больше, чем в 2013 г. За 8 месяцев 2016 г. объем производства остался на уровне аналогичного периода 2015 г. - 5,6 млн. тонн, увеличившись лишь на 0,2 %.

Фосфоросодержащих удобрений было выпущено около 3 млн. тонн в пересчете на 100 % питательных веществ, что на 2,9 % меньше чем в 2013 г. В 2016 г. наблюдается положительная динамика (+3,2 % за 8 месяцев по отношению к показателю 2015 г.).

Единственный вид удобрений, производство которых показало ощутимый прирост в 2015 г., - калийные (+19 %). В первую очередь это связано с тем, что крупнейший производитель хлорида калия в России - «Уралкалий» - пересмотрел свою ценовую политику, отдав приоритет наращиванию объемов производства (политика «объем важнее цены»). Коррективы в производственную деятельность компании в 2016 г. вносит авария на руднике «Соликамск - 2», произошедшая в ноябре 2015 г.

Производственные показатели за 8 месяцев 2016 г. на 4,9 % ниже, чем в аналогичный период 2015 г. Таким образом, именно ситуацией в калийном сегменте определялась общая

динамика производственных показателей в отрасли минеральных удобрений в последние годы.

Наиболее крупнотоннажными удобрениями в структуре российского производства являются хлористый калий, а также азотные удобрения - карбамид и аммиачная селитра. [4, с.581].

Карбамид (мочевина) является самым концентрированным минеральным удобрением (содержание азота - 46 %), что определяет экономическую целесообразность его использования в качестве удобрения для многих сельскохозяйственных культур. Также он является сырьем в производстве значительного числа продуктов химической промышленности. Два этих фактора в совокупности определяют его лидирующие позиции в структуре производства азотных удобрений. Традиционно высокая востребованность аммиачной селитры как со стороны российских, так и зарубежных аграриев, объясняется в первую очередь ее доступной ценой, достаточно велик и спрос со стороны промышленных потребителей (в первую очередь горнорудных предприятий), в связи с чем доля аммиачной селитры в структуре выпуска удобрений также значительна.

В последние годы в России активно развивалось производство карбамидо - аммиачной смеси. КАС является высокоэффективным жидким азотным удобрением, однако в России КАС используется в очень ограниченных количествах, производство данного продукта является экспортноориентированным.

Значительны также объемы выпуска сульфата аммония, при этом около 40 % его выпуска обеспечивают металлургические заводы, а также производства капролактама, где сульфат аммония является побочным продуктом. Также в России выпускаются такие удобрения, как натриевая, калиевая и кальциевая селитры, однако их объемы производства не превышают 50 тыс. тонн в физическом весе.

Простые фосфорные удобрения производятся в России в небольших количествах, в структуре выпуска фосфорных удобрений преобладают двойные - моноаммонийфосфат и диаммонийфосфат. Объем производства важнейшего фосфоросодержащего удобрения ДАФ вследствие серьезного падения спроса на мировом рынке в 2014 г. заметно снизился. Динамика 2015 года крайне оптимистичная, в том числе ввиду низкой базы.

Важно отметить, что в последние годы устойчиво росло производство различных комплексных удобрений, содержащих три питательных элемента. Однако, наряду с их перспективностью, у них достаточно высокая стоимость, в связи с этим высока степень отклика на изменения рынка.

Также наблюдалась тенденция расширения номенклатуры выпускаемых удобрений: в продуктовую линейку включались удобрения с новыми потребительскими свойствами, в том числе пролонгированного действия, рос выпуск удобрений с микроэлементами.

Таблица 4 - Объем производства важнейших видов минеральных удобрений в 2013 - 2015 гг., тыс. тонн в физическом весе

	2013	2014	2015	2016	Изменение	Изменение
	год	год	год	8мес.	2015 / 2014	2016 / 2015 8
	мес.					
Азотные удобрения						
Карбамид (с массовой долей азота более 45 %)	5 160,7	5 215,6	5 154,5	3 617,8	- 1 %	- 1 %
Аммиачная селитра (не включая водные)	7 487,4	7 755,1	7 500,5	5 369,9	- 3 %	7 %

растворы)						
КАС	1451	1872,1	1 946,9	1 352,9	4 %	- 3 %
Сульфат аммония	1 384,9	1 356,5	1 220,9	814,8	- 10 %	1 %
Фосфорные удобрения						
Аммофос	2 384,4	2 702,9	2 825,4	1873,8	+5 %	- 0,8
Диаммофос	1 288,6	870Д	759,7	785,1	- 13 %	177 %
Фосфоритная мука	30,0	46,9	36,9	15,0	- 21 %	- 51 %
Простой суперфосфат	8,5	6,6	4,8	4,8	0	-
Комплексные удобрения						
НРК	5 598,2	5 891,5	5 658,2	4 079,7	- 4 %	3 %
Диаммофоска	1 549,1	1804,2	1 764,4	1487,2	- 2 %	18 %
Калийные удобрения						
Хлорид калия	9 215,8	10 059,3	12 195,3	7 713,2	21 %	- 7 %
Сульфат калия	129,1	114,3	83,2	56,4	- 27 %	5 %

Источник: Росстат

Наибольший объём производства минеральных удобрений в РФ приходится на Приволжский федеральный округ (51 % по итогам 2015 г. или 21 млн. тонн в натуральном выражении), далее следуют Северо - Западный федеральный округ (20 % или 8,3 млн. тонн) и Центральный федеральный округ (17 % или 6,5 млн. тонн). Данная структура обусловлена тем, что в ПФО (Пермский край) расположены все действующие производственные мощности по выпуску хлорида калия. В Северо - Западном ФО расположены основные производственные мощности по выпуску фосфорных удобрений (на долю региона приходится более 50 % общероссийского производства фосфорных удобрений). [4, с.581].

Ключевым фактором, определяющим показатели российской промышленности минеральных удобрений, является вовлеченность в мировую торговлю: минеральные удобрения традиционно занимают лидирующие позиции в товарной структуре российского экспорта химических товаров, на внешние рынки поставляется более 70 % производимой продукции. Санкции на отрасли практически не сказались, в то же время волатильность валютных рынков положительно влияет на конкурентоспособность экспортноориентированных предприятий отрасли.

Лидерами в структуре экспорта удобрений являются азотные, на которые приходится около 36 % отгрузок на внешние рынки в денежном выражении. Около 30 % в экспортных поставках приходится на калийные удобрения. На простые фосфорные удобрения (суперфосфаты) приходится менее 1 % в структуре поставок (в основном отгрузки идут в страны СНГ). При этом объем поставок таких фосфоросодержащих удобрений, как ДАФ, МАФ и ТСФ, а также комплексных НРК удобрений, занимал 33 % в структуре отгрузок 2014 г.

Потенциал импортозамещения и развития внутреннего рынка

Внутренний рынок удобрений отличается невысоким уровнем потребления. Отечественным покупателям поставляется менее 30 % выпущенной продукции. [4, с.581].

При этом в последние годы наблюдалась оптимистичная динамика, объем рынка увеличивался, достигнув своего максимального значения — 8,2 млн. тонн питательных

веществ — в 2011 г. В 2012 г. емкость рынка снизилась на 4,4 млн. тонн, до 3,8 млн. тонн. Столь значительному падению способствовали неблагоприятные природные условия и снижение спроса на удобрения со стороны сельхозпроизводителей, а также отрицательная динамика в промышленном потреблении. Однако в 2013 г. спрос увеличился более, чем на треть - до 5,4 млн. тонн, что объясняется, в том числе, падением цен на удобрения на мировом рынке и сокращением объемов экспорта. В 2014 г. объем закупок отечественными потребителями остался на уровне 2013 г.

Особенностью российского рынка минеральных удобрений, наряду с доминирующей долей экспортных отгрузок, является низкая доля закупок удобрений сельхозпроизводителями по сравнению с промышленным потреблением (около 35 % от общего объема потребления).

В настоящее время в России на один гектар обрабатываемой земли используется около 40 кг действующего вещества (по данным 2014 г.), тогда как аналогичный показатель в Европе и США составляет 130 - 140 кг, в странах Латинской Америки - менее 90 кг / га.

Основные факторы, ограничивающие внутренний рынок:

сложности в получении дешевых и длинных кредитов сельхозпроизводителями,

зависимость цен на внутреннем рынке от долларовых экспортных контрактов, ведущая к подорожанию удобрений в условиях падения курса рубля (в январе 2015 г. Минсельхоз зафиксировал рост на 15 - 35 % в годовом исчислении, в зависимости от вида удобрений),

изменение схемы субсидирования сельхозпроизводителей в связи со вступлением России в ВТО: на смену прямой поддержке отечественных сельхозпроизводителей пришла погектарная поддержка, которая направлена на возмещение части затрат сельхозпроизводителей.

Также важно отметить, что для российского рынка характерна ярко выраженная сезонность: закупки осуществляются в феврале - мае и ноябре - декабре.

Таблица 5 - Объемы внесения минеральных удобрений под с / х культуры в 2013 - 2015 гг.

Внесено минеральных удобрений в пересчете на 100 % питательных веществ, тыс. тонн	2013	2014	2015	Изменение 2014 / 2013	Изменение 2015 / 2014
Всего	1877	1861	1934	- 1 %	4 %
под сельскохозяйственные культуры	1866	1847	1918	- 1 %	4 %
в том числе под:					
зерновые культуры (без кукурузы)	1072	1085	1109	1 %	2 %
сахарную свеклу	256	202	202	- 21 %	0 %
лен - долгунец	1	1	1	0 %	0 %
подсолнечник	98	106	108	8 %	2 %
овощные и бахчевые культуры	13	13	13	0 %	0 %
картофель	43	39	43	- 9 %	10 %
кормовые культуры - всего	183	162	164	- 11 %	1 %
На гектар посева, килограммов					
под сельскохозяйственные культуры	38	38	40	0 %	5 %
в том числе под:					

зерновые культуры (без кукурузы)	40	40	42	0 %	5 %
сахарную свеклу	272	260	255	- 4 %	- 2 %
лен - долгунец	42	38	28	- 10 %	- 26 %
подсолнечник	26	26	28		8 %
овощные и бахчевые культуры	160	173	172	8 %	- 1 %
картофель	244	268	306	10 %	14 %
кормовые культуры - всего	14	13	13	- 7 %	0 %

Источник: Росстат

Несмотря на то, что в последние годы объемы внесения растут, по итогам 2015 г. был достигнут уровень только в 1,93 млн. тонн питательных веществ (для сравнения: в 1998 г. было внесено 1,26 млн. тонн удобрений, т.е. рост не существенный в масштабах отрасли). Рост по сравнению с 2014 г. составил 4 % . По данным Российской ассоциации производителей удобрений (РАПУ), в 2016 г. объем закупок минеральных удобрений отечественными сельхозтоваропроизводителями продолжил расти, что позволяет говорить об ожидании увеличения годовых показателей внесения. По оперативной информации органов управления АПК субъектов Российской Федерации, с 1 января по 2 ноября 2015 г. сельхозтоваропроизводители приобрели 2,3 млн. тонн д.в. минеральных удобрений, что на 48 тыс. тонн д.в. больше, чем на соответствующую дату в 2015 г. Накопленные ресурсы минеральных удобрений (с учетом остатков 2015 г.) составляют 2,48 млн. тонн д.в., что на 109 тыс. тонн д.в. больше, чем на соответствующую дату в 2015 г.

Важно отметить, что положительная динамика в 2015 г. была достигнута в результате непростой совместной работы государственных органов, производителей и аграриев. Вслед за девальвацией рубля в конце года обострились проблемы российских аграриев в части получения доступного финансирования из - за роста процентных ставок по кредитам, положение усугубило снижение цен на сельскохозяйственные культуры на международных рынках. Скомпенсировать негативные факторы позволили меры по стимулированию спроса, а именно договоренности Правительства РФ с производителями минеральных удобрений о фиксации отпускных цен перед началом весенней и осенней посевной. В 2013 и 2014 гг. на эти цели из бюджета было выделено по 25,2 млрд. руб. В результате разница между внутренней и внешней ценой составила 15 - 28 % , что позволило несколько минимизировать аграриям финансовые ограничения при закупке удобрений. В то же время рост средних цен отпускных цен по данным на октябрь 2015 г. по сравнению с октябрём 2014 г. составил: по аммиачной селитре - 17 % , по хлористому калию - 23 % . по карбамиду - 35 % , по азофоске - 38 % , по аммофосу - 51 % . Таким образом, можно говорить лишь о частичном компенсационном эффекте. После всплеска цен осенью 2014 г., не прибавляет оптимизма и ситуация на рынке с / х продукции, которая в 2015 г. уже не позволяет говорить о серьезных «девальвационных бонусах».

Наиболее востребованными удобрениями у российских сельхозпроизводителей остаются азотные. Из общего объема применяемых удобрений 62 % (в пересчёте на 100 % питательных веществ) приходится именно на этот вид (в основном на аммиачную селитру - более 50 % в общих поставках азотных удобрений), 24 % - на фосфоросодержащие и 14 % - на комплексные.

При этом важно отметить, что в последние годы наметилась тенденция постепенного изменения структуры спроса на минеральные удобрения: несколько снизилась доля аммиачной селитры, и в то же время возросла доля фосфорных удобрений (в частности ДАФ). Аммиачная селитра является относительно дешевым и в то же время быстрым способом повысить урожайность, в связи с этим после 90 - х гг. стала самым востребованным удобрением на внутреннем рынке. Однако из-за повышенного выноса из почв азота, не подкрепленного дополнительными веществами, аграрии все больше сталкиваются с тем, что без других элементов питания эффективность селитры, а, следовательно, и урожайность заметно снижаются. В связи с этим изменение структуры спроса в пользу комплексных удобрений можно рассматривать как позитивную тенденцию рынка. В то же время наметившаяся тенденция по росту спроса на комплексные НРК расценивается экспертами как неустойчивая ввиду их более высокой стоимости.

Список использованной литературы

1. Экономический словарь [Электронный ресурс]. - Режим доступа : [http:// abc.informbureau.com](http://abc.informbureau.com).
2. Об утверждении Плана мероприятий по реализации Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года : распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 мая 2016 г. № 954 - р [Электронный ресурс]. - Режим доступа [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
3. Официальные данные Федеральной службы государственной статистики за 2005 - 2015 гг.: центральная база статистических данных [Электронный ресурс]. - Режим доступа [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru).
4. Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. - М.: Росстат, 2015. - 581 с.
5. Электронный информационный портал "Россия 24" [Электронный ре - сурс]. - Режим доступа [http:// www.vesti.ru](http://www.vesti.ru).

© Н.А.Павловский, 2017

УДК 330

Парфенюк В.А., студент,
Тюменский индустриальный университет.
Кретова А.Ю., к.э.н., доцент,
Тюменский индустриальный университет.

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИИ, КОНТРОЛЬНЫХ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Большую роль в организации местного самоуправления играют контрольные органы муниципальных образований. Способы формирования и функции которых, будут рассмотрены в данной статье.

Актуальность данной работы заключается в необходимости изучения важных аспектов деятельности данных органов в муниципальных образованиях, для призванных

обеспечивать правильную и полноценную работу органов местного самоуправления. Именно благодаря слаженной работе контрольных органов муниципальных образований, снижается уровень коррупции, так как органы местного самоуправления подоточены контрольным органам муниципальных образований.

Целью работы является, рассмотреть функции и способы формирования контрольных органов муниципальных образований, а также рассмотреть возможные варианты формирования состава контрольного органа.

Федеральным законом от 6 октября 2003 года № 131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131 - ФЗ) предусмотрена возможность включения в структуру органов местного самоуправления контрольного органа муниципального образования (контрольно - счетная палата, ревизионная комиссии и другие).

Контрольно - счетный орган муниципального образования, обладающий собственными полномочиями по решению вопросов местного значения, независим в своей деятельности от представительного органа муниципального образования и от местной администрации. Более того, органы местного самоуправления и должностные лица местного самоуправления обязаны представлять в контрольный орган муниципального образования по его требованию необходимую информацию и документы по вопросам, относящимся к их компетенции.

Следует отметить, что от самостоятельных контрольных органов муниципальных образований следует отличать органы финансового контроля, являющиеся структурными подразделениями представительного органа местного самоуправления либо местной администрации и подотчетные им. Различия проявляются не только в порядке организации, но и в содержании деятельности.

Так, финансовый орган муниципального образования как структурное подразделение органа местного самоуправления осуществляет финансовый контроль за операциями с бюджетными средствами получателей средств соответствующих бюджетов, средствами администраторов источников финансирования дефицита соответствующих бюджетов, а также за соблюдением получателями бюджетных кредитов, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий условий выделения, получения, целевого использования и возврата бюджетных средств.

В свою очередь контрольный орган муниципального образования образуется в целях:

- контроля за исполнением местного бюджета;
- соблюдения установленного порядка подготовки и рассмотрения проекта местного бюджета;
- отчета об исполнении бюджета;
- контроля за соблюдением установленного порядка управления и распоряжения имуществом, находящимся в муниципальной собственности.

Таким образом, в муниципальном образовании возможно одновременное существование различных органов, обладающих контрольно - надзорными функциями в финансовой сфере. При этом допустимо создание, как контрольных органов муниципального образования, так и органов финансового контроля, входящих в структуру представительных и исполнительно - распорядительных органов с различными полномочиями, порядком организации и деятельности.

Наличие в структуре органов местного самоуправления контрольного органа должно быть предусмотрено уставом муниципального образования. Если создание такого органа уставом не предусмотрено, его введение производится путем внесения изменений в действующий устав. При этом деятельность контрольного органа считается легитимной по истечении срока полномочий Совета депутатов муниципального образования, принявшего указанное решение.[1]

Статья 38 Федерального закона № 131 - ФЗ выделяет два способа формирования контрольного органа:

- на муниципальных выборах, то есть непосредственно населением;
- представительным органом муниципального образования.

Первый способ предполагает осуществление права членов местного сообщества на контроль за использованием финансово - экономических ресурсов конкретного муниципального образования через своих непосредственных представителей в контрольном органе муниципального образования, который формируется путем проведения муниципальных выборов.

Более функциональным в настоящее время является второй способ формирования контрольного органа. Его структура может быть установлена:

- уставом муниципального образования;
- положением, закрепляющим статус контрольного органа;
- отдельным актом представительного органа.

Штатная численность контрольного органа определяется Советом депутатов самостоятельно. Как правило, данный орган состоит из председателя (руководителя), заместителя председателя (руководителя), иных сотрудников (аудиторы, инспекторы, специалисты, члены контрольного органа и т.д.). Количественный состав варьируется от трех и выше человек.

Практика свидетельствует о том, что возможны следующие варианты формирования состава контрольного органа:

- Кандидатуру на пост председателя могут предлагать глава муниципального образования, председатель Совета депутатов, инициативная группа депутатов. Председатель контрольного органа также может быть предложен на должность по результатам специального конкурсного отбора. Условия конкурса, требования к кандидатам, а также перечень предоставляемых документов публикуются в средствах массовой информации. Конкурсная комиссия формируется на паритетных началах Советом депутатов и главой муниципального образования. Возглавляет конкурсную комиссию председатель представительного органа.

Кандидатура на пост заместителя председателя может быть внесена на рассмотрение представительного органа, помимо главы муниципального образования, председателя Совета депутатов, инициативной группы депутатов, также председателем контрольного органа.[2]

Председатель, заместитель председателя назначаются на должность Советом депутатов простым большинством голосов от установленного числа депутатов данного представительного органа.

Контрольный орган создается на срок полномочий Совета депутатов, сформировавшего его.

В целом следует отметить, что независимо от способа формирования контрольного органа муниципального образования важно обеспечить включение и эффективное функционирование такого органа в системе иных органов местного самоуправления. Кроме того, в муниципальных актах следует четко прописывать механизм взаимодействия различных органов, обладающих контрольно - надзорными функциями в финансовой сфере.

Таким образом, в работе были рассмотрены основные цели и способы создания контрольных органов муниципальных образований, включающие формирование данных органов, непосредственно населением и представительным органом муниципального образования.

В работе были использованы ФЗ №131(от 6.10.2003), а также другие нормативно - правовые акты, которые обязаны исполнять и применять в своей деятельности контрольные органы муниципальных образований.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. - 6 октября 2003г. - №40. - Ст.3822.

2. Чаннов С. Е. Муниципальное право; Юрайт - Москва, 2016. - 59 с.

© Парфенюк В.А., Кретова А.Ю.,2017

УДК 33

Анна Алексеевна Петрова

Студентка бакалавриата

Оренбургский государственный университет

г. Оренбург, РФ

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ООО «ПРОФСТРОЙ»

Исследование по проблеме оценки стоимости малого предприятия является актуальным сегодня для российского малого бизнеса по множеству факторов. Во - первых, в экономической литературе не существует однозначного мнения по поводу использования оптимальных методов и инструментов оценки стоимости малого предприятия, во - вторых, на сегодняшний день необходимо выявлять особенности оценки стоимости малого предприятия, наличие пробелов в теории и в практике оценки имущества, что в конечном итоге и определило актуальность темы данной работы.

Целью работы является оценка стоимости малого предприятия ООО «ПрофСтрой», а также разработка рекомендаций по повышению эффективности его деятельности, на основе проведенного анализа.

Оценка стоимости предприятия – это профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости.

ООО «ПрофСтрой» является производителем ПВХ конструкций и москитных сеток, также занимается реализацией оконных и дверных конструкций на территории Оренбургской области. Организация изготавливает изделия только из высококачественных материалов по новейшей технологии на современных автоматизированных станках. Фирма работает с профилем RENAУ, который занимает высокие позиции на рынке пластиковых конструкций и, следовательно, окна и двери из этого профиля пользуются хорошим спросом у заказчиков. Изделия оснащаются немецкой фурнитурой «Siegenia - Aubi». Используется автоматическое оборудование немецких фирм «STURTZ» и «Komel».

Доходный подход оценки стоимости предприятия применяется в тех случаях, когда есть возможность составить представление о дальнейшем развитии предприятия. Оценка доходным подходом предполагает построение прогноза доходов. В зависимости от равномерности поступления доходов выбирается либо метод капитализации, либо метод дисконтирования. Цена предприятия определяется как соотношение денежного потока предприятия на ставку дисконтирования.

$$Цп = \frac{ДП}{i},$$

где ДП – денежный поток;

i – ставка дисконтирования.

Рыночный подход основан на поиске компаний аналогов, в нашем случае открытых акционерных обществ с приблизительно одинаковыми экономическими показателями, по сравнению с оцениваемой нашей компанией, с помощью ценовых мультипликаторов.

Имущественный (затратный) подход, применяемый к оценке стоимости предприятия, объединяет следующие методики: накопления активов предприятия; скорректированной балансовой стоимости (или методика чистых активов); замещения; расчета ликвидационной стоимости предприятий.

Расчет ликвидационной стоимости ООО «ПрофСтрой» производится на основании следующей формулы:

$$V = V_{\text{активов}} + CF - \text{Cost} - Q,$$

где $V_{\text{активов}}$ - текущая стоимости активов предприятия,

CF прибыль (убытки) ликвидационного периода,

Cost - стоимость затрат на ликвидацию,

Q - стоимость долговых обязательств предприятия.

Таким образом, ликвидационная стоимость ООО «ПрофСтрой» составит:

$$14741581 + 719456 - 197882 - 640432 = 14622723 \text{ руб.}$$

Цена предприятия, рассчитанная по доходному подходу составила 6334462 руб.

Цена предприятия, рассчитанная по рыночному (сравнительному) подходу составила 4531204 руб

Одно из наиболее серьезных упущений ООО «ПрофСтрой» в коммерческой деятельности – это низкие вложения в рекламу своего предприятия, услуг и продукции.

Важным моментом в использовании инструментария Интернет - рекламы в бизнесе ООО «ПрофСтрой» станет разработка продающего сайта. На главной странице сайта необходимо разместить форму заказа, в которой достаточно выбрать вид продукции и услуги, интересующий клиента и указать удобное время, в которое менеджер ООО «ПрофСтрой» может перезвонить и уточнить информацию: адрес, предварительную стоимость, время и дату приезда работников. Кроме того, клиент может заполнить платежные реквизиты или совершить звонок менеджеру прямо с сайта.

Решение менеджмента ООО «ПрофСтрой» о запуске и продвижении компании в Интернете позволит не только донести свое предложение до потребителей, но и увеличить

объемы продаж компании в комплексе с проведением рекламной компании с ориентацией на online - носители и трагетинг.

В таблице 1 представим необходимые затраты на реализацию Интернет - маркетинга.

Таблица 1 - Необходимые затраты на реализацию рекомендуемого Интернет - маркетинга в ООО «ПрофСтрой»

Наименование затрат	Сумма, руб.
Реклама (таргетинг в «Гугл», «МаилГрупп», «Яндекс», «Вконтакте»)	95800
Разработка сайта и подключение к базе 1С	55000
Ежегодное обслуживание и поддержка сайта	24700
Итого	175500

Из анализа таблицы видно, что таргетинг «Гугл», «МаилГрупп», «Яндекс», «Вконтакте» обойдется в 95,8 тыс.руб., расходы на разработку сайта и подключение к базе 1С составят 55 тыс.руб., ежегодное обслуживание и поддержка сайта потребует 24,7 тыс.руб. от ООО «ПрофСтрой». Общие затраты на реализацию рекомендуемого Интернет - маркетинга для ООО «ПрофСтрой» составят 175,5 тыс.руб.

«Список использованной литературы» :

1 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента : учебник / И.Т. Балабанов. – Москва : Финансы и статистика, 2015. – 236 с.

2 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. – Минск : ООО «Новое знание», 2016. – 688 с.

3 Сергеев, И.В. Экономика предприятия : учеб. пособие / И.В. Сергеев. – Москва : Финансы и статистика, 2015. – 304с.

4 Сорокина, Л. А. Анализ денежных потоков на предприятии : учебник / Л. А. Сорокина. – Москва : ЮНИТИ, 2015. – 216 с.

© А. А. Петрова, 2017

УДК 332.1

Т.К. Платонова

аспирант ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: tamplatonova@mail.ru

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Одним из важных факторов, влияющих на эффективное состояние экономических систем страны, а в частности регионов, являются инвестиции. Как известно, инвестиции

являются одним из наиболее значимых компонентов совершенствования перспектив развития экономических систем. Привлечение инвестиций остается одной из главных задач как на микроуровне для частных организаций, так на макроуровне – для государства.

Для эффективного управления инвестициями необходимо учитывать особенности формирования инвестиционного климата, который будет способствовать росту и интенсивному развитию региональной экономики. Ростовская область обладает рядом конкурентных преимуществ, которые создают предпосылки для привлечения инвестиций и успешного поступательного развития. Основными из них являются:

- выгодное географическое положение, обеспечивающее области название “ворот” России в страны Черноморского, Средиземноморского и Прикаспийского бассейнов;
- важнейшее геополитическое значение области для России;
- развитая транспортная инфраструктура;
- высокий природно - ресурсный потенциал (умеренно - континентальный климат, 65 % земельных ресурсов составляют черноземы);
- высокоразвитая промышленность, и, прежде всего, машиностроительный комплекс;
- богатая сырьевая база для перерабатывающей промышленности;
- широкий спектр минерально - сырьевых ресурсов;
- наличие высококвалифицированной и активной рабочей силы;
- динамично формирующаяся инфраструктура рыночных институтов;
- наличие нормативно - правовой базы, обеспечивающей инвестиционную привлекательность области;
- высокий потребительский спрос;
- стабильная социально - политическая ситуация;
- широкая образовательная сеть высшей школы [1].

Комплексная оценка инвестиционного климата региона может проводиться с использованием двух характеристик: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Инвестиционный потенциал – количественная характеристика, учитывающая насыщенность территории региона факторами производства, потребительский спрос населения, а также финансовую, институциональную, инновационную, туристическую составляющие. Индикаторы инвестиционного риска являются производными от инвестиционного потенциала, который складывается из девяти частных потенциалов (природно - ресурсный, трудовой, производственный, инновационный, институциональный, инфраструктурный, финансовый, потребительский, туристический). По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», инвестиционный климат Ростовской области в 2015 и 2016 году оценивался как «средний потенциал – умеренный риск» (2В) [2].

К сильным сторонам инвестиционной деятельности в Ростовской области можно отнести: близость к обширным рынкам сбыта продукции (европейская часть России, страны Закавказья), наличие на территории Ростовской области успешно реализованных и активно реализуемых инвестиционных проектов ряда крупных мировых брендов (Gardian, Coca - Cola, PepsiCo, AvelarEnergyGroup, Mars), получение права проведения на территории области чемпионата мира по футболу в 2018 году, наличие успешного опыта реализации крупных проектов ГЧП, положительный инвестиционный имидж Ростовской области, успешно действующая инфраструктура привлечения инвестиций. Слабые стороны инвестиционной деятельности Ростовской области: недостаточно развитая инфраструктура

воздушного транспорта, наличие сильного конкурента со стороны Краснодарского края в отношении намерений реализации преимуществ транзитивного положения, обостренная обстановка на границе с Украиной, а также ужесточение и продление на продолжительный период времени антироссийских санкций, недостаточные показатели инвестиционного потенциала региона (ЭкспертРА) [3].

В то же время рост инвестиционной деятельности в Ростовской области осуществляется благодаря удачному географическому положению на линии быстро растущих объемов товаропотоков между Европой и Азией, высокому потенциалу для заполнения российского рынка импортозамещающей продукцией, развитию сопутствующей инфраструктуры вокруг строящихся объектов к чемпионату мира по футболу в 2018 году.

Таким образом, привлекательные условия для инвестирования в регионе и высокая инвестиционная активность предприятий и организаций позволяет говорить о благоприятном, развивающемся инвестиционном климате Ростовской области.

Список использованной литературы:

1. Инвестиционный портал Ростовской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: http://invest-don.com/ru/about_region/.
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <http://www.raexpert.ru>.
3. Солодовникова Н.А. Состояние инвестиционного климата Ростовской области: динамика, проблемы и перспективы // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. 2016. № 1. С. 113 - 119.

© Т.К. Платонова, 2017

УДК 331

Магистрант **О.С. Плюснина**
Научный руководитель – проф. О.В.Мраморнова
Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А.
г.Саратов, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В ДЕТСКИХ ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Вопрос стимулирования и эффективности труда имеет непосредственную взаимосвязь с решением важных задач повышения рентабельности профессий сферы образования, сохранения кадрового потенциала, расширения участия работников в управлении организациями, улучшения концепции оплаты труда работников, отраженной в действующих нормативных документах федерального значения.

Под стимулированием подразумевается процесс управления конкретного руководителя, который в свою очередь направлен на мотивы работников. Стимулирование трудовой

деятельности – это стремление организации с помощью моральных и материальных средств воздействия побудить персонал к труду, тем самым увеличить производительность и качество труда, не прибегая к высоким затратам, получать максимальный результат от деятельности работников. Стимулирование осуществляется администрацией организации и предполагает создание механизма, при котором активная трудовая деятельность, дающая определенные, заранее зафиксированные результаты, становится необходимым и достаточным условием удовлетворения значимых и социально обусловленных потребностей работника, формирования у него мотивов труда [1].

Материальное стимулирование проявляется в том, что работник при оговоренном объеме и качестве выполняемой работы может рассчитывать на получение тех или иных материальных благ в натуральной или денежной форме. Нематериальное стимулирование проявляется в том, что работник при оговоренных виде, объеме и качестве выполняемой работы может рассчитывать на получение тех или иных благ в невещественной форме, не имеющих прямой денежной оценки [2].

Для получения эффективных результатов данных мероприятий необходимо учесть особенности стимулирования педагогических работников и определить место и значение материальных и нематериальных факторов стимулирования в их системном выражении относительно конкретной образовательной организации.

В учреждении работает стабильный сложившийся педагогический коллектив, отсутствует «текучка» кадров. Смена персонала происходит преимущественно за счет замены уходящим на пенсию. Есть сотрудники, работающие в данном коллективе с его основания, а также те, кто поступил на работу в первые годы после открытия. Средний стаж педагогической работы – 27 лет. Средний возраст педагогических работников – 45–50 лет. Из них 65 % имеют высшую квалификационную категорию, 30 % – первую. Высшее образование – 60 %, среднее профессиональное – 40 %.

Педагоги имеют сокращенную рабочую неделю и удлиненный основной оплачиваемый отпуск за работу с детьми, имеющими нарушения развития. Установленные показатели по выплате средней заработной платы педагогическим сотрудникам имеют один из наиболее высоких размеров среди дошкольных образовательных организаций города.

Заработная плата состоит из следующих частей: тарификационная часть, компенсационные доплаты, стимулирующие надбавки и премии. Предоставляется возможность работы сверх ставки в связи с увеличением продолжительности рабочей смены по сравнению с нормативом количества часов на ставку заработной платы педагогов, работающих с детьми, имеющими нарушения развития. Имеется возможность нерегулярных дополнительных выплат за выполнение обязанностей временно отсутствующего работника, за работу в выходные и праздничные дни, за сверхурочную работу.

Педагоги могут влиять на свою заработную плату посредством повышения квалификационного уровня и учета утвержденных в организации критериев и показателей эффективности.

Работа в муниципальном учреждении обеспечивается социальным пакетом, в который входят следующие выплаты: выходное пособие при выходе на пенсию, ежегодная материальная помощь, оплата листов нетрудоспособности, оплата проезда к месту использования отдыха сотруднику и его несовершеннолетним детям и т. д.

С целью изучения характера удовлетворенности педагогического персонала существующей системой стимулирования труда было проведено анкетирование «Удовлетворенность стимулированием труда в организации». В нем приняло участие 20 педагогов ДООУ. 65 % опрошенных указали на большую эффективность системы стимулирования, в которой будут комбинироваться материальные и нематериальные стимулы.

В качестве в **достаточной степени** представленных в организации вариантов **материального неденежного стимулирования** педагоги выделили такие, оказание материальной помощи, оплата детского сада для детей работников ДООУ.

Данные параметры имеют регулярный характер, входят в так называемый государственный «социальный пакет» и являются традиционными и ожидаемыми. Педагоги отметили также варианты **материального неденежного стимулирования**, представленные в учреждении **недостаточно**. Они указали, что хотели бы в большем объеме получать компенсацию стоимости отдыха детей, иметь возможность пользоваться дополнительным медицинским страхованием по расширенной программе, а также путевками на курорты и в дома отдыха.

Высокий уровень развития педагогических кадров рождает дальнейшую потребность повышать квалификацию и специализация по актуальным современным проблемам. Поэтому как наиболее распространенная была обозначена потребность в оплате работодателем обучения сотрудников. На сегодняшний день образовательные услуги по повышению квалификации и переподготовке педагогических кадров представлены очень широким спектром: от курсов и долгосрочных семинаров до конференций и тематических мастер - классов. Большая часть из них организуется очно на коммерческой основе в разных городах России и за ее рубежом, то есть предполагает финансовые затраты на проезд, проживание и оргвзнос. В качестве важной составляющей создания комфортных условий большинство педагогических работников называют оснащение рабочего места переносным персональным компьютером и другими комплектующими. Оснащение компьютерной техникой в дошкольной образовательной организации происходит постепенно, и на сегодняшний день оценивается как недостаточное: переносной компьютер имеется один на несколько педагогов (всего 2 переносных компьютера), хотя потребность значительно выше. Можно предположить, что выделение данных потребностей сотрудников обусловлено спецификой учреждения комбинированного вида, а именно возрастно - квалификационными характеристиками кадрового состава.

Педагоги выделили возможные **варианты материального неденежного стимулирования, отсутствующие** в учреждении, но являющиеся значимыми для опрошенных. К наиболее распространенным были отнесены: полная или частичная оплата сотовой связи, негосударственное пенсионное обеспечение, организация и оплата дорогостоящего отдыха, обеспечение служебным жильем / компенсация стоимости аренды жилья. Анализ выделенных значимых параметров обращает внимание на то, что преимущественно они относятся к группе социальных стимулов и охватывают вопросы сохранения и поддержания здоровья (сотрудников и их детей): организация отдыха, медицинского обслуживания, оздоровления, дополнительного пенсионного страхования. На втором месте по значимости находятся стимулы, связанные с организацией

современных условий труда: компьютеризация рабочих мест, создание широких возможностей для повышения квалификации.

Среди имеющихся значимых **моральных стимулов** педагогические работники отметили такие, как возможность презентации успешных проектов, профессиональные конкурсы, мастер - классы, корпоративные праздники и событийные мероприятия, выезды на природу, использование демократического стиля руководства. При этом 44 % опрошенных указали на явную недостаточность представления к государственным, профессиональным и общественным наградам, 40 % – награждения грамотами, дипломами, корпоративными наградами. Значение данных параметров можно объяснить возрастно - психологическими особенностями состава педагогов, их потребностью в признании заслуг и приобретению социальных привилегий вместе с получением статусных наград.

Качественный анализ анкет показал, что 100 % опрошенных отмечают необходимость проведения реформы системы стимулирования: 45 % – полной реформы, 55 % – частичной. В качестве причин приводят недостаточное поощрение за качество выполнения основных обязанностей, необходимость разработки четких и прозрачных критериев для поощрения, потребность получения платы труда, соответствующей затраченным усилиям. Но при этом 55 % педагогов испытывают опасения в связи с введением новой системы оплаты труда. Тревогу вызывает неясность нового механизма расчета стимулирующей части заработной платы, его неопробованность, и в связи с этим, страх возможного понижения заработной платы.

Таким образом, изучение актуальных потребностей и мотивов трудовой деятельности педагогов создает основу для формирования управленческих действий по моделированию системы стимулирования в конкретной образовательной организации. Анализ данных констатирующего этапа исследования позволяет наметить пути решения формирующей задачи посредством:

- внесения изменений в нормативную базу образовательной организации с учетом специфики учреждения и ее кадрового потенциала;
- увеличения доли участия общественно - коллегиальных органов в формировании и управлении системой стимулирования образовательной организации.

Данные мероприятия позволят совершенствовать прозрачность и доступность механизмов стимулирования, сохранять кадровый потенциал, способствовать повышению престижности и привлекательности педагогических профессий.

Список литературы:

1. Модонова О.В. Мотивация персонала бюджетных учреждений на инновационную деятельность // III Международная научно - практическая конференция "Современные тенденции и инновации в науке и производстве". - Кемерово, 2014. - С. 268 - 269.
2. Трифоненкова В. В. Совершенствование управления персоналом на основе мотивации труда : дис. ... канд. экон. наук / Трифоненкова В. В. – Воронеж, 2007. – 179 с
3. Шишкина, Е. С. Национальные аспекты формирования мотивационной системы / Е. С. Шишкина // Экономика, управление и право в современных условиях : междунар. сб. ст. / под общ. ред. В. Б. Тасеева. Вып. 5 (17). Самара : Изд. - во Самар. ун - та, 2012. С. 185–193.
4. Румянцева З.П. Общее управление организацией. / З.П.Румянцева // Теория и практика. - М.: ИНФРА - М, 2006. - 304 с.

© О.С.Плюснина, 2017

Ю.В Руденко - студент Северо - Кавказского
Федерального университета,
Е.Е Шидакова – кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмент СКФУ
г.Ставрополь
e - mail: rudenko.juliavik@mail.ru

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Современная мировая экономика не может успешно развиваться без иностранных инвестиций. Многие страны мира активно инвестируют свои средства в экономику других стран, получая определенный доход и развивая отдельные отрасли народного хозяйства этих стран. Весьма важна роль иностранных инвестиций для многих стран: они предназначены для поднятия и развития производства, увеличения его мощностей, технологического уровня, также создаются благоприятные условия, на базе полученных кредитов, обновлять и развивать все необходимые отрасли народного хозяйства, повышать эффективность производства и выпускать конкурентоспособные товары.

Частные инвестиции играют ведущую роль на инвестиционном рынке. Таковыми являются компании, для которых стало мало места на национальном рынке, и они внедряются в рынки других стран. Крупные средства переводятся в иностранные банки из - за нестабильного экономического положения в стране. Значительная часть накопленных средств под влиянием различных факторов (риск возможных социальных потрясений, инфляционные процессы и периодическое снижение курса рубля и др.), переводится в зарубежные банки или используется для приобретения ценных бумаг, недвижимости.

Инвестиционный интерес к России обусловлен привлекательностью отечественного рынка за счет его перспектив, масштабов, более высокой доходности и «незаполненности» ниш в большинстве секторов отечественной экономики. Правительство России принимает меры по прямому и косвенному регулированию, стимулирующие приток инвестиций. Из мер косвенного регулирования можно назвать доступ иностранного капитала в некоторые отрасли промышленности (банковский сектор, пищевая, недропользование, медицинская). Целевыми ориентирами экономической политики провозглашены «предсказуемость, последовательность и ответственность», которые позволяют России подняться в мировых рейтингах по инвестиционной привлекательности[2].

В 2016 году Россия, впервые за последнее десятилетие, не вошла в топ - 25 самых привлекательных для прямых инвесторов стран мира.

**Таблица 1 - Динамика прямых инвестиций российской федерации
(сальдо операций платежного баланса; миллионы долларов США)**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Прямые инвестиции	2372	9448	11767	- 1766	17288	33532
За границу	17880	52616	66851	48822	86507	56389
В Россию	15508	43168	55084	50588	69219	22857

Для оздоровления отечественной экономики крайне важны коренные изменения в структуре инвестиционных поступлений. Согласно представленным сведениям Росстата за последние годы, ведущими странами - инвесторами в экономику России, доля которых в общем объеме накопленных иностранных инвестиций составляет 80 %, являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Великобритания и Франция.

Таблица 2 – Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам - инвесторам млн. долл. США

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего инвестиций, включая объем иностранных инвестиции из государств - участников СНГ	190 643	154 570	170 180
из них по основным странам - инвесторам	76 735	84 036	115 850
в том числе:	20 268	16 455	22 683
Кипр			
Нидерланды	16 817	21 126	14 779
Люксембург	4 682	11 523	16 996
Китай	1 888	740	5 027
Великобритания	13 104	13 490	18 862
Германия	10 264	7 202	9 157
Ирландия	2 033	4 671	6 757
Франция	4 353	4 193	10 309
Япония	1 243	1 135	2 624

По приведенным выше данным прослеживается динамика иностранных инвестиций в экономику России по отдельным странам - инвесторам. Как видно из отображенных сведений, ведущей страной - инвестором в 2016 г. был Кипр, от которого поступило 22 683 млн. долларов США. На втором месте среди стран - инвесторов иностранных инвестиций в экономику Россию в 2016 г. была Великобритания, объем инвестирования, которой составил 18 862 млн. долларов США по сравнению с 2014 г. 13 104 млн. долларов США.

Основными иностранными инвесторами являются такие страны, как: Люксембург, Нидерланды, Китай, Кипр, Германия, Великобритания, Япония, Франция, Ирландия. На ряду с положительным явлением как приток инвестиций, существует менее благоприятное - их отток.

Существуют определенные причины, по которым затруднено привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику: отсутствие стабильной нормативно - правовой базы, которая затрудняет регулирование производственно - финансовой деятельности иностранных инвесторов; значительное засилье коррупции и криминала в предпринимательской деятельности, основывающихся на системах «откатов» при принятии положительных инвестиционных решений; несовершенство инфраструктуры, в том числе развитой транспортной сети, связи, система коммуникаций в большинстве районов, что вызывает концентрацию капитала в крупных городах и столичных регионах; экономический кризис; не всегда стабильная политическая ситуация в ряде регионов;

значительные налоговые нагрузки и пошлины; инфляция и постоянно изменяющийся курс иностранных валют и др.

Однако экономические процессы не стоят на месте, а вместе с ними инвестиционная деятельность иностранных инвесторов в нашей стране медленно, но верно реализуется в определенных масштабах[3].

Анализ статистического материала органов государственной статистики Российской Федерации позволяет выделить в 2015 г. три зоны инвестиционной активности иностранных инвесторов, реализующих инвестиции в основной капитал. Иные виды экономической деятельности относятся к зоне низкого уровня инвестиционной активности иностранных инвесторов, осуществляющих капитальные вложения. Если считать общую сумму иностранных инвестиций в основной капитал за 100 % в 2015 г., то в первой зоне помещено 37,3 % капитальных вложений, во второй - 36,3 % и третьей - 26,4 %. Для подъема на более высокий уровень анализа, определим объем иностранных капитальных вложений в промышленности и их сосредоточение в различных группах промышленных производств.

В промышленности (добывающие и обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды) помещено 467822,7 млн. руб. иностранных инвестиций в основной капитал в 2015 г. Примем указанную величину за 100 % . В этом случае в топливно - энергетическом комплексе размещено 38,5 % от общего объема иностранных капитальных вложений в промышленных производствах, в экспортно - ориентированных сырьевых производствах - 15,2 % , в производствах инвестиционного назначения - 22,9 % , в производствах, ориентированных на потребительский спрос - 16,5 % и в прочих производствах - 6,9 % [3]. В каждой группе промышленных производств выделяется следующий центр интересов иностранных инвесторов: добыча топливно - энергетических полезных ископаемых; химическое производство; производство транспортных средств и оборудования ; производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака ; добыча полезных ископаемых за исключением топливно - энергетических.

Нельзя не отметить большие отличия в объеме капитальных вложений в наукоемких отраслях. Так, в 2015 г. здравоохранение и предоставление социальных услуг притянули иностранные инвестиции в основной капитал на общую сумму 7419,2 млн., научные исследования и разработки - 5299,8 млн. и образование - 81,1 млн. руб.

Было бы неверно полагать, что иностранные инвесторы расположились на периферийных, едва заметных позициях. В 2015 г. доля иностранных капитальных вложений превысила пороговый уровень 25 % от суммарного объема российских, иностранных и совместных инвестиций в основной капитал в нескольких отраслях. Их список возглавляет производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них (удельный вес иностранных капитальных вложений составил 58,2 % от общей суммы национальных и иностранного происхождения инвестиций в основной капитал в этом сегменте экономики)[1].

Исследование имеющейся информации о поступлении иностранных инвестиций в основной капитал позволяет сделать ряд обобщений.

Иностранные инвесторы не проявляют повышенного интереса к слову устаревшей структуры российской экономики. Замена основных фондов не сопровождается массовым

капитальным строительством в сфере ключевых производств шестого технологического уклада. Низка роль поступающих из - за границы инвестиций в создании материальной базы подготовки и переподготовки квалифицированных работников[2].

Для повышения включенности иностранных инвестиций в омоложение основных фондов необходимо усилить вмешательство государства в процесс улучшения инвестиционного климата. Требуется расширить состав государственных гарантий, придать масштабность имущественному и организационному содействию, продолжить финансовую поддержку инвестиционной деятельности. Важно увеличить объем государственных инвестиций, направляемых на обустройство промышленных площадок в высокотехнологичных, наукоемких отраслях. Санкции западных стран сдерживают поступление инвестиций в основной капитал из центральной зоны мирового хозяйства. В силу этого целесообразно разработать дополнительные меры и механизмы по привлечению данного вида инвестиций из государств - членов Евразийского экономического союза, БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества.

Предстоит большая работа по реформированию международных инвестиционных соглашений, что позволит повысить уровень государственной поддержки капитальных вложений. Выполнение сформулированных рекомендаций активизирует приток иностранных инвестиций в основной капитал на хозяйственной территории Российской Федерации[4].

Обобщая данные проведенной оценки инвестиционной активности иностранных инвесторов, следует отметить, что, несмотря на имеющийся положительный рост в динамике инвестиционных вложений, существуют значительные перспективы их дальнейшего наращивания. Привлечение дополнительного объема иностранных инвестиций, и в первую очередь, прямых инвестиций имеет ряд положительных моментов:

- 1) расширение инвестиционные процессы и инвестиционной деятельности региона;
- 2) передача опыта иностранных компаний по различным направлениям производственной деятельности, обучение различным ноу - хау;
- 3) стимуляция производственных вложений и последующее расширение промышленного производства;
- 4) помощь в развитии среднего и малого бизнеса;
- 5) снижение уровня безработицы за счет увеличения числа занятых в экономике региона и повышение уровня доходов населения.

Таким образом, для того, чтобы российские предприятия и организации не боялись инвестировать свои имеющиеся ресурсы в экономику России, необходимо создать соответствующие условия для уменьшения инвестиционного риска. Величина этого риска может быть уменьшена такими способами, как снижение инфляции, разработка и принятия соответствующих актов нормативно - правового характера, адаптированных к рыночным условиям и др.

Список использованной литературы

1. Момотова О.Н., Толстова О.С. К вопросу об инвестиционной привлекательности АПК Ставропольского края // Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом: Материалы III (VIII) Международной научно - практической

конференции. – Ставрополь: ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет», 2014. – С. 136 - 140.

2. Шидакова Е.Е., Раскошная А.Ю. Проблема оттока капитала как следствие функционирования офшорных территорий (научная статья) Pечатная Materiály XII mezinárodnívědecko - praktickákonference «Dnyvědy – 2016». - Díl 1. Ekonomickévědy.:Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o - 64

3. Таштамиров У.А., Момотова О.Н. К вопросу о формировании стратегических направлений инновационного развития региона // Социальные, гуманитарно - экономические и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире: Материалы студенческой международной научно - практической конференции / Под редакцией О.П. Иванюта, 2015. – С. 160 - 164.

4. Шидакова Е.Е., Боброва Д.В. Проблемы привлечения инвестиций в Ставропольский край в 2016 году Социально - экономическое развитие Северного Кавказа: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов по материалам I международной научно - практической конференции . 31 января 2017 . - М.: НОО «Профессиональная наука», 2017. 46 с.

© Ю.В Руденко, Е.Е Шидакова, 2017

УДК 336.647 / .648

Е.Б. Панина,

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ

e - mail: yelena.panina2014@yandex.ru

М.Г. Рыжова

магистрант экономического факультета

ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ

г. Воронеж, Российская федерация

e - mail: jmc81@yandex.ru

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях мирового финансового кризиса проблема банкротства российских предприятий, в том числе и в сфере АПК, является весьма актуальной. Перед многими компаниями стоит вопрос выживания и дальнейшего существования. Причиной данной ситуации является снижение платежеспособности хозяйствующих субъектов, вследствие чего предприятия оказываются на грани банкротства.

Нами была предпринята попытка оценки вероятности банкротства ООО «Золотая нива» Верхнехавского района Воронежской области с использованием как зарубежных, так и отечественных моделей [5, с. 154 - 156].

Данное сельскохозяйственное предприятие было выбрано в качестве объекта исследования в связи с тем, что оно является типичным для региона, стабильно

работающим без существенного изменения размеров и производственной специализации на протяжении более пятнадцати лет.

На начальном этапе исследования была собрана экономическая информация по исследуемому предприятию на основании данных и документов годовой бухгалтерской отчетности. Были рассчитаны показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности [6] за 2014 – 2016 годы.

Рассчитанные показатели позволил сделать вывод об устойчивом финансовом состоянии ООО «Золотая нива» на протяжении всего периода. Предприятие в незначительной степени зависит от внешних источников финансирования, имеет возможность при необходимости привлекать заемные средства и своевременно их возвращать, что характеризует его как платежеспособное и кредитоспособное.

Негативной оценки заслуживает снижение показателей оборачиваемости в ООО «Золотая нива», что привело к увеличению длительности операционного цикла на 54,6 дня по сравнению с 2015 годом, снижению оборачиваемости собственного и основного капитала организации соответственно на 0,112 и 0,098 оборотов.

В связи с тем, что проведенный сравнительный и коэффициентный анализ выявил некоторые проблемы в финансовом состоянии ООО «Золотая нива», представляет интерес проведение углубленного анализа вероятности банкротства исследуемой организации.

В начале нами были рассмотрены зарубежные модели. Первой являлась двухфакторная модель Э. Альтмана из - за простоты ее расчета:

$$Z = - 0,3877 - 1,0736 * K_{мл} + 0,0579 * (ЗК/П), (1)$$

При значении $Z > 0$ ситуация в анализируемой компании критична, вероятность наступления банкротства высока.

Нами был произведен расчет необходимых значений по данным годовой бухгалтерской отчетности ООО «Золотая нива», представленный в следующей таблице.

Таблица 1. Оценка вероятности банкротства
ООО «Золотая нива» по двухфакторной модели Э. Альтмана

Показатель	Условные обозначения	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	87,95	7,56	6,21
Заемный капитал	ЗК	2 988	5 818	6 333
Пассивы	П	44 293	62 937	79 785
Z – Альтмана		- 94,81	- 8,50	- 7,05
Вероятность банкротства		Низкая	Низкая	Низкая

Мы видим, что на протяжении всего анализируемого периода Z - критерий Альтмана имел отрицательные значения, следовательно, согласно данной модели, вероятность банкротства ООО «Золотая нива» составляла менее 50 %.

Далее нами была рассмотрена модель Р. Таффлера – Г. Тишоу, предложенная в 1977 году. Преимуществами данной модели являются возможности принятия в расчет современных тенденций бизнеса и влияния перспективных технологий на структуру финансовых показателей. Общий вид модели Р. Таффлера – Г. Тишоу

$$Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4 (2)$$

Если $Z > 0,3$ — малая вероятность банкротства;

Если $Z < 0,2$ — высокая вероятность банкротства.

Таблица 2. Оценка вероятности банкротства
ООО «Золотая нива» по модели Р. Таффлера – Г. Тишоу

Показатель	Условные обозначения	2014г.	2015г.	2016г.
Отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств	X1	19,73	3,90	3,49
Отношение суммы текущих активов к общей сумме обязательств	X2	6,21	5,45	5,75
Отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов	X3	0,00	0,07	0,07
Отношение выручки к общей сумме активов	X4	0,43	0,58	0,72
Z – Таффлера		11,33	2,88	2,73
Вероятность банкротства		Низкая	Низкая	Низкая

Расчеты показали, что Z - критерий Таффлера был существенно больше 0,3, на протяжении 2014 – 2016 годов. Следовательно, мы можем сделать вывод, что вероятность банкротства для ООО «Золотая нива» низкая.

Модель оценки банкротства Фулмера была создана ученым на основании обработки данных 60 - ти предприятий: 30 потерпевших крах и 30 нормально работающих. Средний годовой оборот данных предприятий составлял 455 тысяч американских долларов. Первоначальный вариант модели содержал 40 факторов, в окончательном варианте осталось только 9 факторов. Тем не менее, модель Фулмера использует большее количество факторов, чем рассмотренные выше модели. Кроме того, модель учитывает размер фирмы, что справедливо в любой стране с рыночной экономикой. В связи с этим считается, что модель дает более стабильные оценки, чем другие методики. [1, с. 143]:

$$H = 5,528X1 + 0,212X2 + 0,073X3 + 1,27X4 - 0,12X5 + 2,335X6 + 0,575X7 + 1,083X8 - 3,075X9 (3)$$

Наступление неплатежеспособности неизбежно при $H < 0$.

Таблица 3. Оценка вероятности банкротства ООО «Золотая нива» по модели Фулмера

Показатель	Условные обозначения	2014г.	2015г.	2016г.
Отношение нераспределенной прибыли прошлых лет к общей сумме активов	X1	0,91	0,91	0,91
Отношение выручки к общей сумме активов	X2	0,44	0,68	0,80
Отношение прибыли до уплаты налога к балансовой стоимости собственного капитала	X3	0,06	0,28	0,22
Отношение денежного потока к общей сумме обязательств	X4	0,64	3,59	2,69
Отношение долгосрочных обязательств к общей сумме активов	X5	0,08	0,04	0,01

Отношение краткосрочных обязательств к общей сумме активов	X6	0,01	0,04	0,07
Десятичный логарифм от суммы материальных активов	X7	4,76	4,81	4,68
Отношение оборотного капитала к общей сумме обязательств	X8	5,02	6,25	5,02
Десятичный логарифм от отношения операционной прибыли к выплаченным процентам	X9	0,80	1,74	2,06
H – Фулмера		8,76	14,88	12,71
Вероятность банкротства		Низкая	Низкая	Низкая

Мы видим, что H - критерий Фулмера был стабильно выше нуля в течение рассматриваемого периода, значит вероятность утраты платежеспособности и банкротства - низкая.

Модель Иркутской государственной экономической академии была предложена российскими учеными в 1998г. При разработке модели, исходили из следующей гипотезы и цели: поскольку модель «отечественная», построенная с учетом российских условий, значит, она должна обладать более высокой точностью оценки риска несостоятельности и быть лишенной недостатков, присущих зарубежным моделям. Модель имеет вид:

$$R = 8,38 * K1 + K2 + 0,054 * K3 + 0,63 * K4, (4)$$

При $R < 0$ - вероятность банкротства составит 90 - 100 % ;

при $0 < R < 0,18$ – высокий риск банкротства 60 - 80 % ;

при $0,18 < R < 0,32$ – средний риск банкротства 35 - 50 % ;

при $0,32 < R < 0,42$ – низкий риск банкротства 15 - 20 % ;

при $R > 0,42$ – минимальный риск банкротства, менее 10 % .

Таблица 4. Оценка вероятности банкротства
ООО «Золотая нива» по модели Иркутской ГЭА

Показатель	Условные обозначения	2014г.	2015г.	2016г.
Отношение собственного оборотного капитала к активам	K1	0,41	0,44	0,38
Отношение чистой прибыли к собственному капиталу	K2	0,06	0,28	0,22
Отношение выручки продаж к активам предприятия	K3	0,43	0,58	0,72
Отношение чистой прибыли к затратам	K4	0,10	0,65	0,39
R – показатель		3,61	4,38	3,71
Вероятность банкротства		Низкая	Низкая	Низкая

Как показали расчеты, проведенные по модели Иркутской ГЭА, на протяжении всего периода 2014 – 2016 годов ООО «Золотая нива» имела минимальный риск банкротства и стабильное устойчивое финансовое состояние.

Далее мы воспользовались моделью Р.С. Сайфулина – Г.Г. Кадькова, которая является одной из наиболее известных рейтинговых моделей [3, стр. 31]. Преимуществом данной модели является то, что это – среднесрочная рейтинговая модель прогнозирования вероятности банкротства, которая может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба. Общий вид модели:

$$R = 2K1 + 0,1K2 + 0,08K3 + 0,45K4 + K5, (5)$$

Если значение интегрального показателя $R < 1$ вероятность банкротства предприятия высокая, если $R > 1$, то вероятность низкая.

Таблица 5. Оценка вероятности банкротства
ООО «Золотая нива» по модели Р.С. Сайфуллина, Г.Г. Кадькова

Показатель	Условные обозначения	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	K1	0,84	0,82	0,83
Коэффициент текущей ликвидности	K2	87,95	7,56	6,21
Интенсивность оборота авансируемого капитала	K3	0,43	0,58	0,72
Коэффициент менеджмента – коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции)	K4	0,22	0,45	0,36
Рентабельность собственного капитала	K5	0,10	0,29	0,28
R (интегральный показатель)		10,71	2,93	2,78
Вероятность банкротства		Низкая	Низкая	Низкая

При расчёте по данной модели, мы видим, что для ООО «Золотая нива» риск банкротства минимален в течение всего периода. Однако в 2015 и 2016 годах R имеет тенденцию снижения. Это свидетельствует о необходимости углубленного экономического анализа и выявлении путей улучшения финансового состояния исследуемой организации.

В заключении отметим, что при анализе вероятности банкротства для ООО «Золотая Нива» мы использовали как зарубежные, так и отечественные модели. Во всех случаях финансовое состояние на данном предприятии является удовлетворительным, и отсутствует вероятность банкротства. Однако, как мы отмечали в исследованиях [2, с. 60], отечественные модели лучше отражают экономические реалии нашей страны. В связи с этим особым вниманием заслуживает выявленная негативная тенденция снижения интегрального показателя согласно модели Р.С. Сайфулина, Г.Г. Кадькова.

В качестве предложений по улучшению финансового состояния исследуемого предприятия для предотвращения банкротства можно провести следующие меры оздоровления [4, с. 128]: оптимизировать рыночную стратегию при выборе конкурентной позиции на рынке; пересмотреть ассортимент выпускаемой продукции; пересмотреть маркетинговую политику предприятия.

Список использованной литературы:

1. Гибизов, Н.Г. Сравнительная характеристика методов определения риска банкротства предприятия. Агрегирование полученных данных с помощью модели нечетких множеств. / Н.Г. Гибизов // Молодой ученый. — 2012. — №5. — С. 141 - 144.

2. Панина, Е.Б. Сравнительные характеристики моделей оценки вероятности банкротства / Е.Б. Панина, М.Г. Рыжова // Финансово - экономическое законодательство и его роль в современных реалиях: сборник статей Международной научно - практической конференции (13 апреля 2017г., г. Оренбург). В 2 ч. Ч.2. – Уфа: Аетерна, 2017. – С. 58 - 62.

3. Панина Е.Б. Диагностика финансового состояния предприятия и оценка вероятности его банкротства / Е.Б. Панина, А.И. Панин // Перспективы развития экономики и менеджмента: сборник научных трудов по итогам II Международной научно - практической конференции (3 июля 2015г., г. Челябинск). №2. – Челябинск: ИЦРОН, 2015. – С. 31 - 35.

4. Хаустова, Г.И. Оценка влияния факторов на финансовую устойчивость животноводческих организаций / Г.И. Хаустова, Е.Б. Панина, Т.А. Степанова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2016. - №10. – С. 124 - 136.

5. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская. – СПб.: Питер, 2010. – 256с.

6. Сурков, И.М. Финансовый анализ: учебное пособие / И.М. Сурков, В.А. Лубков. – Воронеж: Воронежский ГАУ, 2013. – 227 с.

© Е.Б. Панина, М.Г. Рыжова 2017

УДК 330

Сабирова Лола Юрьевна

ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»

г. Оренбург, РФ

E - mail: sabirovalolita@yandex.ru

БРЕНДИНГ ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ)

С X - XI веков для привлечения различных ресурсов люди интуитивно применяли разнообразные способы продвижения своей территории. Сегодня это явление называют «территориальным брендингом». Изначально этот процесс развивался в двух направлениях: на основе религиозных и на основе светских составляющих.

В современном мире невозможно представить конкуренцию за привлечение внутренних и внешних инвестиций, туристических потоков и экономических рейтингов без использования различных технологий и инструментов, которые позволили бы создать конкурентоспособный бренд территории. С. Анхольт (2002 г.), который впервые в качестве термина употребил фразу «брендинг мест», является создателем комплексного, диверсионного подхода к брендингу территорий. Он разработал концепцию конкурентной идентичности, представив ее в виде шестиугольника, в котором представлены шесть элементов современного бренда территории: туризм, экспортные бренды, политика, бизнес и инвестиции, культура, люди.

Брендинг территорий — это процесс повышения конкурентоспособности городов, областей, регионов, географических зон и государств, с целью завоевания внешних рынков,

привлечения инвесторов, туристов, новых жителей и квалифицированных мигрантов. Устранение недостатка материальных и нематериальных ресурсов в регионе одна из основных задач брендинга территории [2].

Е. Балацкий утверждает, что современная экономика – это экономика брендов. Поэтому финансовая оценка их стоимости на рынке вызывает не малый интерес [1]. В 2005 году С. Анхольт и Компания Global Market Insite (GMI) создали концепцию вычисления рейтинга известных городов на основе ценности их брендов. Данная методика является инструментом оценки бренда как экономического элемента на мировом рынке. Результаты этого рейтинга могут изменяться на основе меняющейся оценки людей к бренду.

Базой для создания и продвижения бренда российских территорий является применение разнообразных критериев индивидуальности территории. В основном территория рассматривается на наличие следующих ресурсов особенностей:

- экологические;
- природные (климатические и природно - географические особенности, сырьевые ресурсы, флора, фауна и т.п.);
- демографические;
- социальные – история, традиции, этнографические особенности; уровень и качество жизни населения, культурное наследие и ресурсы и др.

Реже применяются финансово - экономические (особенности экономики и уровень развития, потенциал производства и инвестиций, уровень деловой активности и т.д.); институциональные, в том числе законодательство; административно - политические – эффективность правительства, репутация руководства и т.д.; инновационные; информационные, аудит, рекламный рынок и PR - услуги. В связи со стратегией развития инноваций в стране именно инновационный критерий должен стать определяющим.

Отличительной особенностью бренда Оренбургской области можно рассмотреть как большой минерально - сырьевого запас региона, также следует помнить, что регион богат рудами черных и цветных металлов, углеводородным сырьем, золотом, неметаллическими полезными ископаемыми.

В области протекает такая важная река как Урал. Также река Сакмара, путь которой пролегает через территорию Башкортостана и Оренбургской области, впадает в Урал около Оренбурга.

Характеризуя бренд территории выделяют два основных подхода:

во - первых, брендами территории выступают товарные марки (товарные знаки) - термин, название, символ, знак, рисунок или их комбинация, дифференциации его от продуктов конкурентов и предназначенный для идентификации продукта, тех товаров, которые производятся на конкретной территории;

во - вторых, брендами территории могут выступать ее официальные и неофициальные символы. Символ – это условный вещественный опознавательный знак, условное обозначение, принятое многими. Официальными символами территории являются герб, название, гимн, флаг, валюта. [4].

Самым главным и узнаваемым брендом Оренбургского края во всем мире является Оренбургский пуховый платок. Издавна Оренбургский платок удивлял своей красотой и долговечностью. Народный промысел по вязанию единственных в мире изделий из уникального козьего пуха продолжает передаваться из поколения в поколения, несмотря на

на какие течения моды. Легкие палантины, те самые, что легко проходят через обручальное кольцо, украсят плечи любой женщины.

К неофициальным брендам Оренбургской области можно отнести: мост «Европа – Азия», соединяющий две географические части света в одном городе; Муса Джалиль — татарский советский поэт, Герой Советского Союза, лауреат Ленинской премии; ООО «Газпром добыча Оренбург» - является основным поставщиком углеводородного сырья. Соль - Илецкий район неизменно востребован туристам, в первую очередь из - за курорта на солёном озере «Развал», как уникальный природно - антропогенном объекте, имеющим важное рекреационное и бальнеологическое значение.

Также, территории, прилегающие к проектируемому транспортному коридору «Европа – Западный Китай» в пределах Оренбургской области, наделены великолепными возможностями развития рекреации и туризма. Концепция Нового Шёлкового пути как бренда была с энтузиазмом подхвачена Министерством физической культуры, спорта и туризма Оренбургской области. В государственной программе Оренбургской области «Развитие физической культуры, спорта и туризма» на 2014 - 2020 годы «принадлежность к всемирному туристскому проекту «Шёлковый путь» отмечается среди преимуществ области, связанных с развитием туризма в регионе.

Не мало, важно отметить, что Оренбургская область, достаточно сильно предрасположена к формированию научного туризма, как бренда территории. В Оренбургской области более двух тысяч объектов культурного, природного и исторического наследия федерального и регионального значения, которые могут стать основой развития научного развития туризма в регионе.

Оренбургская область обладает значительным ресурсным потенциалом для развития научного туризма: более 450 объектов архитектуры и истории, около 1200 объектов археологического наследия, более 230 геоморфологических и более 100 природных объектов [5].

Брендинг территории проделал долгий путь развития с X века и по настоящее время. Территориальные бренды в основном ориентирован на определенные целевые группы, сосредотачивая основное внимание на продвижение не многогранного комплексного имиджа, а какого - то определенного направления: туризм, инвестиции и т.д. Брендинг территории – это, своего рода, требование времени, которое определяется увеличивающейся конкуренцией в условиях глобализации экономики. Именно конкуренция обуславливает характер территориального брендинга.

Бренд территории базируется на информации, которая распространяется о ней, соответствующих индексов и рейтингов, современных особенностей развития территориальных образований и их функционирований. Бренд территории создается стихийно или целенаправленно. В первом случае – под влиянием повторяющихся событий или характерных оценок в отношении места, обычаев, жителей и прочих особенностей территории. Целенаправленное создание бренда территории является результатом использования рекламных средств для решения позиционирования и продвижения. Многие территорий применяют специализированный подход, ориентированный на одном определенном критерии (например, туризм, кадры и т.п.).

Территориальный брендинг – это общенациональный проект, опирающийся на региональную поддержку.

Список литературы:

1. Важенина И.С. Имидж и бренд региона: сущность и особенности формирования // Экономика региона. — 2008. — № 1. — С. 49—58.
2. Национальный брендинг и брендинг территорий [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.marketing.spb.ru.libspecial/regions/nations_branding
3. Бренд и глобальные коммуникации [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://Observer.Materik.Ru/Observer/N11-12_02/11-12_13.Htm
4. Позиционирование в территориальном маркетинге. Официальные и неофициальные символы территории. бренды территории [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://municipal-sd.ru/?q=node/185>
5. Холодилина Ю.Е. Ресурный потенциал региона как основа развития научного туризма // Вестник ОГУ – 20120 – №8 – А, 169 – 173

© Л.Ю. Сабирова, 2017

УДК 65.01(510)

Н.В. Серазетдинова

студент 4 курса экономического факультета

Башкирского ГАУ,

г. Уфа, РФ

E - mail: laurakam@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА КИТАЯ

В основе китайского менеджмента лежат ценности, традиции и обычаи культуры. Китайский менеджмент выступает как полная противоположность западному. Западная система управления и организации традиционно отдает приоритет крупным формам производства, а китайский вариант исходит из преимуществ малых фирм. Согласно западному подходу, основная роль в обеспечении роста производительности труда и рентабельности отводится совершенствованию систем управления и организации производства, опыта и квалификации менеджеров, а по китайской системе этот элемент не просматривается. По западной концепции управления центральное место отводится обеспечению лояльности работника своей компании. Западная система исходит из необходимости изменения управления, когда важные блоки функций делегируются менеджерам среднего и низшего звена, а также неуправленческому персоналу. Китайский вариант исходит из обратного подхода: чем важнее задача, тем меньше следует передавать полномочия по ее реализации. Западные специалисты полагают, что в современных условиях раз в пять лет фирме следует обновлять руководство, чтобы вдохнуть новые идеи, выйти на новые горизонты. В практике китайского менеджмента используется противоположный подход, согласно которому возраст рассматривается как символ мудрости и ума предпринимателя, стоящего во главе дела.

За последние годы произошли существенные изменения в статусе менеджеров. Китайские менеджеры теперь располагают большей автономией. В частности, на

государственных предприятиях они могут нанимать и увольнять работников. Область принятия решений становится более децентрализованной, поскольку она не ограничивается персоналом, менеджеры занимаются вопросами маркетинга и закупок.

Большинство китайских менеджеров задействовано в трех секторах экономики: государственных предприятиях, совместных предприятиях и частных фирмах.

Менеджеры государственных предприятий хорошо представляют культурные традиции, умело управляют межличностными взаимоотношениями в организации, но им не хватает чисто деловых навыков и опыта использования современных методов менеджмента.

Менеджеры совместных предприятий имеют высшее профессиональное образование. Благодаря своему сравнительно молодому возрасту они в гораздо большей степени свободны от пережитков прежней экономической системы, но их управленческий стаж совсем небольшой.

Наиболее активной и деятельной частью китайского управленческого класса являются менеджеры частных фирм, хотя большинство из них имеют сравнительно низкий уровень образования.

Профиль китайского менеджера и соответствующая модель его карьеры имеет следующий вид:

- возраст у большинства менеджеров составляет 35 – 45 лет;
- позднее образование и начало управленческой карьеры;
- подготовленность по инженерно - техническим специальностям;
- власть, основанная на решении проблем через применение достижений науки и техники;
- личные ценности, дальнейшая подготовка и повышение квалификации.

Поощряются коллективные формы организации и оплаты труда. Система стимулирования строится таким образом, чтобы обеспечивать максимальную заинтересованность работников в повышении качественных показателей.

Одновременно вводятся жесткие методы контроля качества продукции. Для поддержания стратегии улучшения качества разрабатываются соответствующие стратегии развития персонала [1 - 6].

Рассмотрев модель китайского менеджмента, можно сделать вывод, что в китайском деловом мире господствуют мелкие и средние компании, по представлениям китайцев, жизнь нужно использовать для того, чтобы зарабатывать деньги, а чтобы жить хорошо, нужно быть богатым. Поэтому руководители многих организаций стремятся обеспечить полный контроль над подчиненными организации.

Список использованной литературы:

1. Галин, З.А. Регламент – организационный аспект использования рабочей силы / З.А. Галин, Л.Р. Халитова // European Social Science Journal. – 2014. – №2 - 1 (41). – С.483–486.
2. Халитова, Л. Р. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.
3. Халитова, Л. Р. Риск - менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.
4. Халитова, Л.Р. Совершенствование методологии управления процессом воспроизводства рабочей силы на мезоуровне национальной экономики (на примере

агропромышленного комплекса Республики Башкортостан): монография / Л.Р.Халитова. – М.: Издательство «Омега - Л»; Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2015. – 210 с.

5. Халитова, Л.Р. Стратегические приоритеты развития воспроизводства рабочей силы агропромышленного комплекса (на примере Республики Башкортостан): монография / Л.Р. Халитова. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016. – 280 с.

6. Халитова, Л.Р. Теоретические основы сущности воспроизводства рабочей силы / Л.Р. Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2011. – Т. 2. – № 30 - 1. – С. 155–158.

© Н.В. Серазетдинова, 2017

УДК 33

Симченко Н.А.

Заведующий кафедрой экономической теории, д. эк. наук, проф.
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Россия, г. Симферополь

Горчакова Ю.Т.

магистр по направлению подготовки 38.04.01 «ЭКОНОМИКА»
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Россия, г. Симферополь

МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Какими бы ни были наши взгляды на трудовую мотивацию, вряд ли можно отрицать, что именно материальное вознаграждение, поощрение или компенсация сотрудникам играет исключительно важную роль в привлечении, мотивировании производительности труда и сохранении в организации необходимой ей рабочей силы. Компенсация может делать прямо противоположное воздействие на работников – мотивируя и демотиивируя.

С другой стороны, эффективная система поощрений стимулирует производительность работников, направляет их деятельность в нужное для организации русло, то есть повышает эффективность использования человеческих ресурсов. Основное значение системы поощрений заключается в том, чтобы стимулировать производственное поведение работников и, направив, его на достижение стратегических задач, стоящих перед ней, то есть, соединить материальные интересы работников со стратегическими задачами организации.

Продуманная система поощрений, а также компенсаций позволяет организации контролировать и эффективно управлять затратами на рабочую силу, обеспечивая при этом наличие необходимых работников. Поскольку затраты на рабочую силу является основной статьей расходов для большинства современных организаций, эффективное управление ими имеет принципиальное значение для общего успеха организации.

Таким образом, систему материальных факторов поощрения необходимо сделать, с одной стороны, прозрачной и понятной каждому сотруднику организации (в противном случае она может вызвать неадекватную реакцию персонала и повлечь не те действия, которые она была призвана стимулировать), а с другой – простой для администрирования, то есть не требовать значительных материальных и трудовых ресурсов для обеспечения ее бесперебойного функционирования.

Традиционная система материальной мотивации предполагает, что вознаграждение, полученное работником от организации, состоит из двух элементов – основного (зарботной платы или оклада) и дополнительного (льгот), и остается постоянным в течение определенного, достаточно длительного промежутка времени.

Средства улучшения мотивации труда должны объединяться в четыре относительно самостоятельных направления: материальное стимулирование, улучшение качества рабочей силы, совершенствование организации труда, моральное стимулирование.

Мотивационному механизму оплаты труда, безусловно, отводится большая роль, но постоянное повышение уровня оплаты труда не способствует как поддержанию рабочей активности на должном уровне, так и роста производительности труда [1]. Применение этого метода может быть полезным для достижения кратковременных подъемов производительности труда. В конце концов, происходит определенные накладки или привыкание к этому виду воздействия. Однобокое воздействие на работников лишь денежными методами не может привести к долгосрочному повышению производительности труда.

На рисунке 1 изображена модель, которая направлена на совершенствование средств мотивации.

Базисные средства мотивации позволяют удовлетворить преимущественно потребности первого уровня. Дополнительные средства обеспечивают возможность реализации духовного и интеллектуального потенциала работника. На базе разработанных концепций и моделей совершенствования способов мотивации можно создать комплексную программу[2]. Различные виды нематериального стимулирования (дополнительные средства) существуют разрозненно, нельзя сказать о действии единой системы нематериального стимулирования, поэтому основным направлением совершенствования нематериального стимулирования, должно стать создание единой системы нематериального стимулирования.

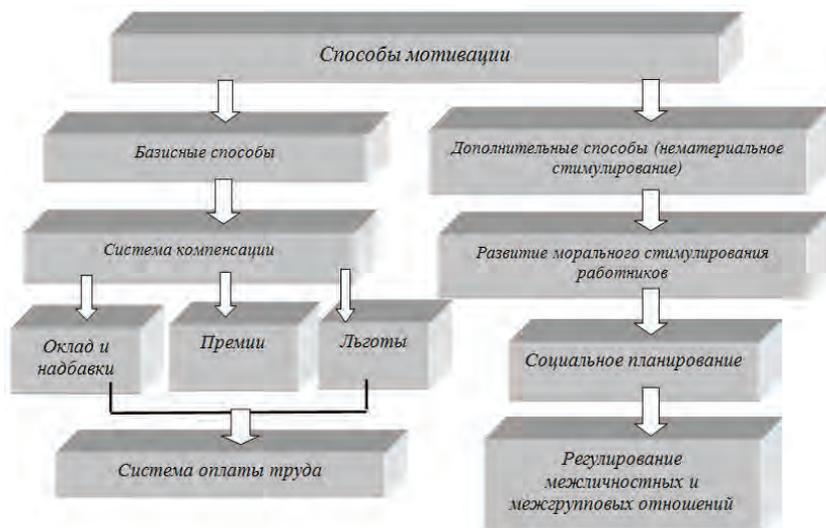


Рис. 1. Модель совершенствования способов мотивации персонала

Основными этапами создания такой системы должны стать:

- управленческая подготовка и переподготовка руководства организации;
- создание программы социальной политики организации, организация культурно - массовых и спортивных мероприятий, дополнительного обучения и т.п.;
- создание подсистемы морального стимулирования.

Список использованной литературы:

1. Фролова, Т.А. Мировая экономика [Текст]: учебное пособие / Т.А. Фролова – Таганрог: Изд - во ТТИ ЮФУ. – 2010. – 116 с.

2. Костюнина, Г.М. Международные отношения в эпоху глобализации [Текст]: учебное пособие / Г.М. Костюнина. – Москва: Изд - во Проспект. – 2012. – 344 с.

© Симченко Н.А., Горчакова Ю.Т., 2017

УДК 336.71

А.С. Соболева

курсант 408 учебной группы

УрЮИ МВД России

г. Екатеринбург, РФ

E - mail: 8 _ группа _ 2013@mail.ru

Заварыкина Юлия Валерьевна

преподаватель кафедры

информационного обеспечения ОВД

УрЮИ МВД России

г. Екатеринбург, РФ

E - mail: ZavYV@yandex.ru

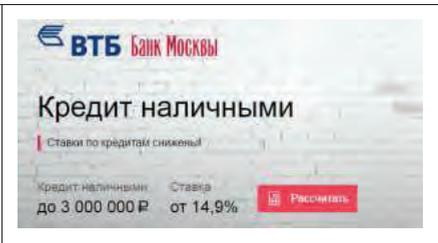
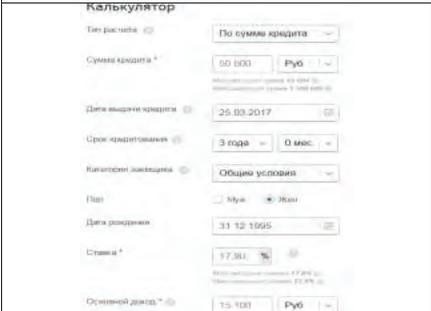
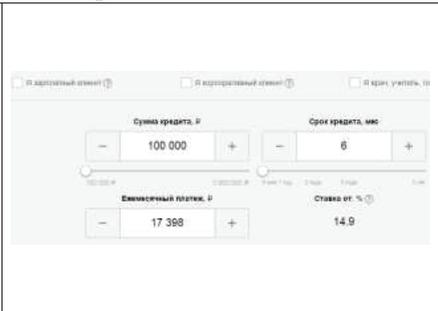
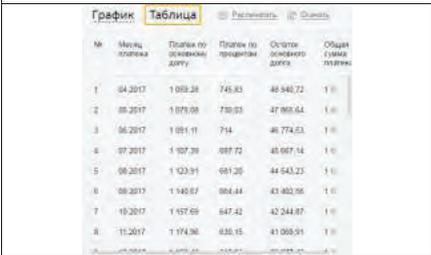
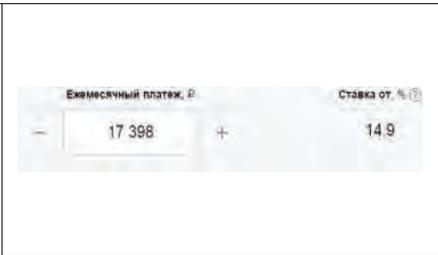
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ОНЛАЙН КРЕДИТОВАНИЯ

Одной из основных особенностей современной банковской системы является стремительное развитие компьютерных и телекоммуникационных средств. Развитие средств коммуникации, сокращение времени обработки информации, развитие сетевых технологий позволили кредитным организациям провести комплексную автоматизацию всей своей деятельности, разработать механизмы удаленного обслуживания клиентов и предложить новый ассортимент услуг. Информационные системы стали оказывать существенное влияние на прибыльность кредитных организаций, их конкурентоспособность и привлекательность для клиентов [1].

Актуальность данной темы заключается в том, что в современном мире каждый может попасть в ситуацию, когда приходится в короткие сроки найти определенную денежную сумму, а взять ее кроме как через оформление кредита нигде. Иногда люди оказываются столь занятыми, что у них не остается времени на поездки по учреждениям в поисках подходящего кредита. Существенно сэкономить время на оформлении кредита помогают предложения финансовых организаций оформить кредит через Интернет.

Перед тем, как оформить кредит онлайн (on - line) люди задаются такими вопросами: «Выгодно ли брать кредит через виртуальную сеть? Какие документы необходимы для оформления кредита? Как получить помощь при выборе кредита?». Для того, чтобы ответить на данные вопросы, рассмотрим сравнительную таблицу по оформлению кредита on - line в банках «Сбербанк» [2] и «ВТБ24» [3].

Таблица 1. Сравнительная таблица предоставляемой услуги «кредит on - line» в банке Сбербанк и ВТБ24.

Сбербанк	ВТБ - 24
Наглядный вид	
	
On - line калькулятор	
	
Таблица ежемесячных платежей	
	
Время рассмотрения заявки	
<p>– Заявление будет рассмотрено в течение 2 - х рабочих дней</p> <p>– Для клиентов, получающих заработную плату на счет, открытый в Банке, – в течение 2 - х часов</p>	<p>– Предварительное решение принимается в течение 15 минут с момента подачи заявления Онлайн</p>

Минимальная сумма кредита	
15 000 рублей	100 000 рублей
Минимальный срок кредита	
1 месяц	6 месяцев
Выбор даты платежа кредита	
Не предусмотрено	Выбор удобной даты платежа при оформлении кредита — бесплатно. В процессе обслуживания кредита стоимость услуги — 500 рублей

Еще одной услугой, которая «набирает обороты» в онлайн банкинге является ипотечное кредитование. Даже сравнивая ипотеки в двух этих банках, можно говорить лишь об относительной выгодности, ведь у каждого человека свои критерии, к тому же, не всегда клиенту доступны самые выгодные предложения.

Таблица 2. Ипотечное кредитование Сбербанка [2]

Плюсы	Минусы
Максимального лимита по ипотеке нет	Долгое рассмотрение анкет (вся процедура может длиться порядка месяца)
Клиент может использовать в качестве первоначального взноса материнский капитал или специальный жилищный сертификат, предоставляемый государством	Необходимость предоставления довольно большого количества бумаг (получить деньги на покупку жилища не получится без наличия постоянной прописки, стабильной работы и официального дохода)
Постепенное снижение ставок по ипотеке	Довольно высокие ставки (13–14 % в год)
Максимальный срок составляет 30 лет	Тщательный отбор кандидатов

Таблица 3. Ипотечное кредитование ВТБ24 [3]

Плюсы	Минусы
Большой размер максимального лимита – 75 миллионов рублей	Тщательная проверка трудоустроенности потенциального заемщика
Возможность использования материнского капитала в качестве первоначального взноса	Возможны проверки клиента на рабочем месте еще на стадии рассмотрения его заявки на получение ипотеки
Чуть более выгодные, чем в Сбербанке, процентная ставки – от 12,95 до 13,95 %	
Максимальный срок предоставления кредита достигает 50 лет	

Сравнив услуги по предоставлению кредитов on - line в двух банках, стоит отметить, что процентная ставка в ВТБ24 ниже, чем в Сбербанке, но не значительно. Зато минимальный первоначальный взнос в Сбербанке достаточно низок. Он равен примерно 20 % от стоимости квартиры, а в ВТБ 20 - 25 % от стоимости квартиры, но при этом учитываются условия застройщика, дата сдачи, и другие факторы. Для многих этот фактор является очень существенным. В целом же, банковские продукты по ипотеке в этих двух банках не уступают друг другу.

На вопрос о том, является ли кредит on - line выгодным для клиента или нет, влияют многочисленные факторы, такие как назначение кредита, место получения займа, выбранные сроки кредитования, сумма кредитования и т.д. В тоже время, онлайн кредитование позволяет оперативно оформлять договоры, быстро принимать решения, сократить расходы кредитной организации.

К тому же, многим кредитным организациям не выгодно увеличивать количество офисов. Кредитной организации проще сократить количество офисов и создать больше платформ в сети Интернет.

Также постоянный рост количества банковских клиентов не позволяет качественно обслуживать всех желающих. Поэтому у каждой компании имеются собственные интернет банки. С их помощью можно не только получать займы, но и осуществлять многие операции в онлайн режиме.

Документы необходимы для оформления кредита: паспорт, ИНН, и справка 2 - НДФЛ. Всего 3 документа, чтобы оформить кредит онлайн. После заполнения и отправки анкеты можно заказать обратный звонок, после чего вам позвонит сотрудник банка и проконсультирует вас по всем необходимым вопросам.

За помощью при оформлении кредита можно обратиться к кредитным брокерам, которые работают в соответствующих компаниях. Брокеры разбираются в кредитных программах многих банков и могут направить поступившую заявку сразу в несколько банков, подбирают самые выигрышные варианты.

В случае положительного решения по онлайн заявке на кредит, заемщику необходимо лично прийти в кредитную организацию и подписать кредитный договор. Это своего рода нерешенная проблема кредитных организаций. Еще одной проблемой является и то, что долгосрочные кредиты оформить вообще нельзя. Возможно, это связано с тем, что при оформлении долгосрочного кредита нужен поручитель.

Таким образом, отличие онлайн кредитов от обычных кредитов, которые запрашиваются в банках, является способ их получения – в основном в режиме удаленного доступа. Взять такой кредит сегодня довольно просто. Кроме того данный вид кредитования существенно экономит время. В будущем, по - видимому, личное присутствие клиента в банке будет полностью исключено

Список использованной литературы:

1. Банковская система в современной экономике: учебное пособие / коллектив авторов, под ред. проф. О.И. Лаврушина. – 2 - е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2016. – 360 с.
2. URL:<http://www.sberbank.ru> (дата обращения 02.04.2017)
3. URL:<https://www.vtb24.ru> (дата обращения 02.04.2017)

© А.С. Соболева, 2017
© Ю.В. Заварькина, 2017

ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИННОВАЦИЙ В ЭТОЙ СФЕРЕ

Инновации представляют собой использование достижений человеческого ума (открытий, изобретений, научных и конструкторских разработок и т. п.) для повышения эффективности деятельности в той или иной сфере. В России сегодня существует необходимость перехода к стратегии инновационного развития. Вступление нашей страны в ВТО (Всемирная торговая организация) и развитие международных и экономических стандартов ведут к увеличению потребности в качественных логистических услугах.

Сегодня современные методы в логистике требуют комплексного инновационного подхода в сфере хранения и обработки информации. Можно выделить следующие факторы, определяющие направление развития логистического инструментария:

- 1) информатизация общества;
- 2) инновационность экономики;
- 3) глобализация экономики;
- 4) индивидуализация предложения;
- 5) повышение требований к экологической составляющей деятельности компаний.

Суть логистики - организация рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирование сферы обращения продукции, товаров, услуг, управление товарными запасами, создание инфраструктуры товародвижения.

Инновационный подход к логистике, или инновационная логистика – актуальная составляющая логистической деятельности, призванная изучать необходимость и возможность внедрения прогрессивных инноваций в организацию текущего и стратегического управления потоковыми процессами с целью выявления и использования дополнительных резервов путем рационализации (оптимизации) этого управления [2]. Инновационную логистику многие специалисты рассматривают в числе понятий интеграции, глобализации и интернационализации. Инновационная логистика идет по пути повышения уровня управления логистическими процессами в связи с применением различных инноваций, направленных на улучшение качества обслуживания потребителей, на снижение различных издержек и на рост эффективности логистических процессов.

Перед инновационной логистикой как самостоятельным направлением логистической деятельности, стоят следующие задачи:

- генерирование новых идей в области стратегического управления и управления потоковыми процессами путем применения научных достижений;
- использование мирового опыта в области логистики, в изучении инновационной деятельности с учетом всех экономических особенностей многих стран;

- разработка форм, методов, алгоритмов, стандартов, модулей для действующих и вновь создаваемых структур, включая создание системы логистических новообразований и логистических систем [2].

Существует также несколько направлений в исследовании инновационных процессов в логистике, одно из которых выражено понятием «инновационная логистика», другое – «новации в логистике», а третье – понятием «логистические инновации». Причем новации в логистике рассматривают в рамках двух аспектов, первый из которых – разработка более рациональных (оптимальных) процедур и операций на базе логистических бизнес - процессов развития. Вторым аспектом является использование новаций в логистике в виде достижений научно - технического прогресса в отношении совершенствования и модернизации транспортных средств, складских и подъемно - транспортных механизмов, упаковочного и расфасовочного оборудования, новых видов упаковочных материалов.

Логистические инновации – обширное понятие и включает в себя как инновационную логистику, так и новации в логистике. Логистические инновации охватывают весь комплекс функций управления товародвижением на уровне каждого бизнес - процесса – взаимосвязанного множества всех логистических бизнес - процессов предприятия или организации и бизнес - логистики в целом. В основе построения технологии выполнения бизнес - процессов этого направления лежит формирование полного цикла управления инновациями в бизнес - логистике – от стратегического планирования до анализа причин отклонений от принятых решений и формирования соответствующих управленческих воздействий [1].

Эффективное управление логистикой и возможность ее инновационного развития невозможно без информационного обеспечения, которое обуславливает быстрый документооборот и единое информационное пространство. Определяющим фактором в управлении становится скорость обработки данных и получение нужных сведений. В настоящее время уже предпринимаются попытки внедрения информационных технологий в логистические системы России. Так, в системах нового поколения данные поступают по каналам GPs / GsM напрямую с автомобиля, что позволяет отказаться от «бумажной волокиты» и автоматизированных рабочих мест при управлении автопарками [1].

По оценке Всемирного банка в 2016 году Россия занимает 90 - е место из 160 по уровню развития логистической системы, соседствуя в этом рейтинге с Шри - Ланкой и Уругваем [3]. Характерно, что другие страны, обладающие обширной территорией, расположились на значительно более высоких местах: США заняли 9 - е место в рейтинге, Канада – 12 - е, Австралия – 16 - е, Китай – 28 - е, Бразилия – 65 - е [3]. Пути повышения конкурентоспособности в транспортно - логистических услугах в России должно стать также изменение вида и структуры логистических услуг, переход от устаревшей 2PL структуры – транспортировка грузов к 3PL структуры (Third Party Logistics) – экспедирование грузов, контрактная логистика; и к 4PL (Fourth Party logistics) – интегрированная логистика. Выделим

также пять ключевых препятствий для развития рынка транспортно - логистических услуг в нашей стране: низкое качество базовой услуги транспортировки; слабое развитие транспортной инфраструктуры, в том числе из - за недоинвестирования; отсутствие качественной и эффективной логистической инфраструктуры (терминалов и складов);

таможенные, тарифные и нормативно - правовые барьеры на границах; а также нехватка компетенций и недостаточный масштаб бизнеса логистических компаний [3].

Таким образом, для эффективного проникновения инноваций в логистику необходимо создание определенных предпосылок социально - экономического, организационно - технического, информационного, правового, кадрового характера, а также адаптации самих форм и методов, используемых в логистических инновациях и других. Практическая реализация инноваций в логистике становится мощным инструментом повышения конкурентоспособности предприятий и организаций, а также повышения конкурентоспособности выпускаемой ими продукции и оказываемых услуг.

Список использованной литературы

1. Кизим А.А., Сивушкина О.А. Инновации как ключевой вектор развития логистических процессов // Теория и практика общественного развития: электрон.журн.2013.Режимpractica.ru / rus / files / arhiv _ zhumala / 2013 / 1 / ekonomika / kizim - sivushkina.pdf обращения 28.12.2014)

2. Рыкалина О. Теоретико - методические основы логистики инноваций // Логистика: электрон. журн. 2011. Режим доступа к журн.: <http://www.logistika - prim.ru / sites / default / files / L - 39 - 41.pdf> (дата обращения 29.12.2014)

3. The Boston Consulting Group и Комитет по логистике торгово - промышленной палаты РФ (ТПП). Логистика в России: новые пути развития потенциала // Электрон. дан. Режим доступа: <http://www.bcg.ru / documents / file158550.pdf>. (дата обращения 29.12.2014)

© Ю.С.Степанова, Л.В.Габдуллин, 2017

УДК 336.6

Титова Юлия Германовна

Магистрант Самарского университета

г. Самара, РФ

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ МИКРО - КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Российский рынок микрофинансирования в 2015 г. опередил рынок банковского кредитования по темпам роста. Он увеличился на 17 % (годом ранее – на 23 %). Смежные банковские сегменты подверглись сжатию: рынок кредитования граждан (без учета ипотеки) уменьшился на 13 % , а ссудный портфель малого и среднего бизнеса снизился на 5 % [1].

Динамичному развитию рынка микрокредитования способствовала ужесточившаяся политика банков в отношении кредитования населения и предпринимателей. Возросшие требования к заемщикам необеспеченных кредитов вызвали переток клиентов из банковского сектора к микрофинансовым организациям (МФО).

Объем выданных в 2015 г. микрозаймов составил 139,9 млрд руб. За прошлый год МФО заключили договоров почти на 30 % больше, чем за 2014 г. Главными потребителями услуг

МФО в 2015 г. оставались физические лица (84 % заемщиков). Сумма микрозаймов населению выросла до 117,5 млрд руб. [2].

Сумма задолженности МФО перед организациями и гражданами по процентам и основному долгу (включая задолженность перед учредителями) увеличилась за 2015 г. на 4,7 % до 65,8 млрд руб. Объем основного долга по договорам займа, заключенным с юридическими лицами, достиг 46,6 млрд руб., а задолженность МФО перед физическими лицами составила 15,9 млрд руб.

На динамику рынка микрофинансирования негативно влияет ухудшение качества портфелей. Недостаточная требовательность МФО к потенциальным заемщикам (например, минимум запрашиваемых документов) ведет к ошибочной оценке платежеспособности и массовым невозвратам займов. По оценке Национального агентства финансовых исследований, на 1 января 2016 г. доля просроченной задолженности составила около 40 % портфеля.

По данным «Эксперт РА», на 1 июля 2015 г. доля займов МФО гражданам с просрочкой более 30 дней составляла 50 % (в начале того же года была 44 %). Доля займов МФО организациям и индивидуальным предпринимателям с просрочкой более 30 дней оценивалась в 25 % (в начале того же года – 21 %) [3].

Деятельность МФО регламентируется законом «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (от 2 июля 2010 г. №151 - ФЗ). МФО наделены правом выдавать кредиты малому и среднему бизнесу, индивидуальным предпринимателям и гражданам.

Банки создают МФО для снижения регулятивной нагрузки. У МФО не такие жесткие требования к резервам и стоимости кредита, меньше регулирования. Срабатывает принцип «меньше надзора – больше прибыли». Создание МФО банками позволяет разделять риски. МФО ориентированы на потребности клиентов, которым неудобно брать большие кредиты на длительные сроки. К заемщикам МФО предъявляются менее строгие требования, чем в банках, что расширяет клиентскую базу.

Между банками и МФО пока существует разделение на уровне мониторинга полной стоимости кредита по потребительским займам. Закон «О потребительском кредите (займе)», вступивший в силу с 1 июля 2014 г., распространяется и на МФО. Он устанавливает полную стоимость потребительских кредитов и предусматривает стандартизацию процесса формирования процентных ставок.

Рынок микрозаймов имеет потенциал роста за счет регионов, где банки закрывают нерентабельные отделения. По данным Национального бюро кредитных историй, за первое полугодие 2015 г. максимальное сокращение (на 15 %) розничного кредитования банками наблюдалось в сегменте небольших займов (до 30 тыс. рублей). У заемщиков с минимальными доходами возникает самое высокое долговое бремя. У россиян, зарабатывающих ежемесячно 20 - 40 тыс. руб., отношение кредитного долга к годовому доходу находится на уровне 50 %.

Рынок покидают МФО, не способные проявить гибкость под давлением макроэкономических факторов, сократить издержки и оптимизировать модели скоринга (оценки кредитоспособности заемщиков)[4].

В ближайшей перспективе Центральный банк РФ намерен ограничить количество займов МФО на одного заемщика, а также число продлений договора займа.

Мегарегулятор стремится снизить долговую нагрузку на заемщиков, а также стимулировать МФО тщательнее отбирать клиентов. Если данные меры не окажутся чрезмерными, численность нелегальных кредиторов не возрастет. Политика защиты интересов заемщиков и инвесторов на рынке микрофинансирования позволит придать долговым отношениям отечественных МФО более цивилизованные формы.

Список использованной литературы:

1. Скопинцева Е. Темпы роста микрофинансирования остаются положительными // Экономика и жизнь. 2016. № 19.
2. Каширина М.В. Ещё раз о ликвидности в российской банковской системе // Материалы конференций: сб. статей / под ред. С.А. Антипина. Самара: МОУ ВПО СМиУ, 2008. С. 58 - 61.
3. Развитие сферы услуг в современной экономической системе: монография / Л. К. Агаева, М.Б.Арисова, Е.А. Башкан, .; общ. ред. Н.М. Тюкавкина - Самара: Издательство СамНЦ РАН, 2016. - 186 с.
4. Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций // Центральный банк России. 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_110516.pdf (дата обращения: 14.05.2016).

© Ю. Титова, 2017

УДК 330

Тонких Елена Сергеевна

магистрант КубГАУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: bespalovaelena602@yandex.ru

Бочарова Ольга Федоровна

канд. экон. наук, доцент КубГАУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: Olga_b80@inbox.ru

ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Деятельность любой организации в современных экономических условиях становится объектом внимания различных хозяйствующих субъектов, которые оценивают положение организации на рынке, а показатели финансовой устойчивости и платежеспособности являются индикаторами стабильности выполнения договорных обязательств. Финансовая устойчивость является основой стабильности организации, а именно стабильности развитие финансовых ресурсов, их использования и распределения, что обеспечивает развитие организации, за счет увеличения прибыли и капитала с сохранением платежеспособности.

В современных условиях необходимо определить ряд факторов, которые влияют на финансовую устойчивость и платежеспособность организации.

Для начала необходимо изучить содержание понятие «фактор». В современном экономическом словаре дается следующее толкование: «Фактор - причина, движущая сила, какого либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты» [3, с. 435]. В экономико - математическом словаре приводится следующее определение, «фактор – источник воздействия на систему, отражающийся на значении переменных величин этой системы» [2, с. 555].

Как правило, фактор определяется в виде причины, движущей силы явления, процесса, обуславливающей его характер, как отдельное целое, либо в целом.

Факторы финансовой устойчивости, как правило, связывают с функционированием внутренней и внешней среды деятельности организации.

В.Г. Золотоголов, факторы внутренней и внешней среды деятельности организации определяет как: «Возможности и опасности внешней и внутренней среды, которые могут помочь или затруднить реализацию поставленных организацией задач. К внешним факторам он относит составляющие бизнес - среды: политика, экономика, рынок, конкуренция, технология, темпы инфляции и дефляция, международные и социальные условия, платежный баланс, уровень занятости, налоговые ставки, стабильность национальной валюты и др. А внутренние факторы определяет как потенциальные возможности самой организации в планировании и осуществлении своей деятельности: разнообразие и качество ассортимента, доля рынка, предпродажное и послепродажное обслуживание клиентов, конкурентоспособности товаров, эффективность сбыта, рекламы и продвижения товара, производство (сырье, материалы, оборудование, система контроля качества, технологии), трудовые ресурсы (квалификация, стимулирование и т.д.), культура работы, имидж и репутация фирмы» [1, с. 261].

Однако необходимо учесть, что отдельные факторы (например, маркетинг, финансы) являются как внешними, так и внутренними, оказывающими влияние на хозяйствующего субъекта.

По мнению М.А. Федотовой и В.М. Родионовой: «Организация как комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов находится под воздействием многочисленных факторов. При исключении из анализа какого - либо фактора, взятого в расчет, оценка влияния других факторов и соответствующие выводы о дальнейшей деятельности организации могут быть неточными» [4, с.13].

Нужно учитывать, что организация параллельно выступает и как объект, и как субъект рыночных отношений, а также она обладает возможностями влиять на факторы, целесообразно их деление на внешние и внутренние. Внутренние факторы подвластны руководству организации, а внешние факторы, наоборот, не подчинены функционированию организации. Следовательно, все факторы необходимо четко разделить на внутренние и внешние.

По нашему мнению внутренние факторы так же имеет смысл сгруппировать в подгруппы (рисунок 1).

Наиболее важными внутренними факторами, которые влияют на финансовую устойчивость организации, являются приемлемый состав и структура активов, и политика, которая всячески способствует их формированию. Эффективность функционирования

организации и ее устойчивость во многом зависит от качества текущих активов, активов в денежной форме, величиной используемых запасов, оборотных средств в целом и т.д.



Рисунок 1 - Классификация внутренних факторов, формирующих финансовую устойчивость организации

Организация может иметь в обороте больше капитала, при уменьшении ликвидных активов и запасов, соответственно, получать больше прибыли. Но при этом будет присутствовать риск неплатежеспособности организации.

Ключевыми внутренними факторами, которые оказывают влияние на финансовую устойчивость организации, являются структура финансовых ресурсов и состав. Организация считается наиболее финансово устойчивой, если имеет достаточный объем собственных финансовых ресурсов, и прежде всего прибыли. Но имеет значение не только величина ее прибыли, но также доля ее распределения в направлениях:

- 1) финансирование текущей деятельности – укрепление ликвидности и платежеспособности, формирование оборотных средств и т.д.;
- 2) инвестирование в ценные бумаги и капитальные затраты.

Эффективность инновационной деятельности зависит от технологического уровня производства, который позволяет:

- увеличивать производительность труда;
- повышать объемы производства;
- за счет внедрения новых товаров увеличивать объемы реализации, тем самым повышая финансовую устойчивость организации.

Одна из наиболее важных составляющих политики формирования финансовых ресурсов, которая должна обеспечивать привлечение денежных средств за счет реализации долговых и долевых ценных бумаг является эмиссионная политика организации.

Также на финансовую устойчивость организации влияет и конкурентная позиция (уровень квалификации руководства и персонала, доля рынка, доступ к источникам информации и т.д.), имеющаяся под влиянием изменения величины

рентабельности(убыточности) производства. Освоению новых рынков, увеличению объемов предложения товаров (услуг), и, наоборот, убыточность влечет за собой сокращение его рыночных долей внутри отрасли или товарной группы, всему этому способствует рост рентабельности организации.

Внешние факторы оказывающие влияние на финансовую устойчивость организации можно сгруппировать в 3 блока (Рисунок 2)



Рисунок 2 – Внешние факторы финансовой устойчивости организации

Внешние факторы, которые влияют на финансовую устойчивость следует разделить на три группы: национальные, рыночные и международные.

Из первой группы, наиболее, важную роль для оценки финансовой устойчивости играет инфляция. Инфляция, снижает уровень финансовой устойчивости, за счет обесценивания активов организации. А также налоговые издержки оказывают прямое влияние на финансовую устойчивость. А именно, изменение в налоговом законодательстве связано с пересчетом платежей корпорации.

Уровень платежеспособного спроса оказывает особое влияние на продукцию (услуги), так как он определяет постоянность получения выручки. Платежеспособный спрос, в свою очередь, определяется состоянием экономики и уровнем доходов потребителей.

Существенное влияние на финансовую устойчивость организации оказывает фаза экономического цикла. В период кризисов темпы реализации продукции отстают от темпов ее производства. Сокращение как абсолютных относительных, так и относительных масштабов прибыли ведет в целом к снижению доходов субъектов экономической деятельности. Все это связано с снижением ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Снижение платежеспособного спроса ведет к росту неплатежей и обострению конкурентной борьбы.

Финансовая устойчивость и платежеспособность организации зависит от общей политической стабильности страны. При рассмотрении финансовой устойчивости и платежеспособности должно учитываться государственное регулирование экономики, предпринимательской деятельности и другие мероприятия.

Как на внутреннем, так и на внешнем (международном) рынке конкуренция оказывает немаловажное влияние на финансовую устойчивость и платежеспособность организации. К росту конкурентоспособности продукции (услуг) приводит применение современных материалов, технологий, конструкций.

Финансовая платежеспособность и устойчивость организации при реализации на внешний рынок продукции, зависит от международной конкуренции, которая проявляется в финансовой самостоятельности зарубежных контрагентов и в работе совместных организаций.

Факторы внешней среды необходимо отнести к разряду неуправляемых, так как практически невозможно сделать достоверных прогнозов по формированию направлений повышения финансовой устойчивости и платежеспособности. В целях оперативного реагирования на факторы внешней среды для принятия верных управленческих решений организации необходимо формировать стратегию финансовой устойчивости, которая позволит уменьшить степень негативного вмешательства в свою деятельность.

Внутренние и внешние факторы различны по своей природе, но все же дополняют друг друга и взаимосвязаны между собой. Общая совокупность факторов, предлагаемая нормативно - методической литературой, отраслевой наукой, многообразна, разноаспектна и в большей части не поддается количественной оценке, так как отсутствует единая классификация данных факторов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Золотогоров, В. Г. Организация производства и управление предприятием / В.Г.Золотогоров. - Мн. : Книжный Дом, 2005. - 448с.
2. Лопатников, Л.И. Экономико - математический словарь. Словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. - М. : АБФ, 1996. - 704с.
3. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М. : ИНФРА - М, 2007. - 495 с.4 /
4. Федотова, М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / М.А. Федотова, В.М. Родионова. - М. : Перспектива, 1995. - 98с.

© Е.С. Тонких, О.Ф. Бочарова 2017

УДК 332.143

Третьякова С.В.

Студентка 1 - го курса бакалавриата СКФУ
г. Ставрополь, Российская Федерация
Научный руководитель: Криворотова Н.Ф.
Доцент, к.э.н. кафедры «ЭиВД» СКФУ
г. Ставрополь, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация: XIX век – время, когда значительно возросла роль мировой торговли, что заставило индустриальные страны поддерживать на международном уровне ограниченную кооперацию по вопросам таможенных пошлин. При этом возникла проблема

либерализации международной торговли и регулирования торгово – политических отношений государств. С этой целью 1 января 1995 года была создана Всемирная торговая организация, которая является преемницей ранее действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле.

Вступление России в ВТО оказало большое влияние на развитие экономики внутри и за пределами страны. Оно затронуло практически все отрасли экономической деятельности и сферы общества в целом. Этим фактором обусловлена актуальность рассматриваемой темы статьи.

В статье поднимается проблема развития малого бизнеса в условиях членства России в ВТО, которая нашла своё отражение во многих научных работах. Целью данного исследования является изучение последствий вступления России в ВТО на предпринимательство Ставропольского края.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, международная торговля, торговые отношения, народное хозяйство, малый бизнес, предпринимательство.

Всемирная торговая организация (World Trade Organization (WTO)) – это международная организация, созданная 1 января 1995 г. с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово – политических отношений государств – членов ВТО. ВТО является преемницей ранее действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле и образована на его основе [1].

Как и все сложные системы, ВТО имеет свою структуру.

Её основными элементами являются:

1. Конференция министров;
2. Генеральный совет;
3. Секретариат [2].

Сегодня ВТО играет ключевую роль в регулировании международного внешнеторгового оборота. Основными целями ВТО являются укрепление и развитие мировой экономики, расширение торговли, стимуляция роста капиталовложений, увеличение занятости и повышение уровня доходов во всем мире.

Процесс вступления России во Всемирную торговую организацию был достаточно сложным. Его продолжительность составила 18 лет, с 1993 года по 2012 год включительно. При этом Россия преследовала конкретные стратегические цели, такие как, обеспечение экономической безопасности и политической независимости, в частности, получение наиболее благоприятных условий для доступа отечественной продукции на иностранные рынки; создание благоприятного климата для иностранных инвестиций и т.д.

Безусловно, что вступление нашей страны в ВТО оказало влияние на развитие отечественной экономики и на социальную сферу. Оно затронуло большинство отраслей производства, во многом изменило инфраструктуру отечественного рынка, а также уровень благосостояния населения.

Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию не оставило без изменений и малый бизнес регионов, в частности, Ставропольского края.



Рисунок 1.
Эмблема ВТО

Так, предпринимательство в условиях членства в организации получило ряд преимуществ:

1. Более благоприятные условия для доступа на мировые рынки товаров и услуг;
2. Устранение дискриминации за счёт доступа к механизму ВТО по разрешению споров;
3. Возможность осуществить свои торговые интересы путем действенного участия в Международной торговой палате [3].

По вопросам влияния членства России в ВТО на предпринимательство Ставропольского края была организована конференция «Повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий в условиях ВТО: возможности, инструменты, механизмы, инфраструктура». В рамках конференции состоялось пленарное заседание, на котором было предложено множество путей для перспектив развития предпринимательства Ставропольского края.

Надежда Карисалова отметила, что необходима интеграция усилий предпринимательского сообщества, инфраструктуры поддержки, научно - исследовательских организаций, ВУЗов и органов власти для разработки и реализации конкретных мер, в том числе законодательных, по развитию инновационной и экспортной составляющих российской экономики на базе МСП, посредством повышения конкурентоспособности и эффективности их деятельности [4].

Также было отмечено, что система Торгово – промышленной палаты (ТПП) Ставропольского края настроена на максимальное оказание поддержки предпринимателям в условиях членства России в ВТО. Кроме того, в стране была введена система омбудсменов, обеспечивающих защиту представителям малого бизнеса. Благодаря усилиям омбудсменов можно достигнуть улучшения бизнес – среды.

Таким образом, предпринимательство Ставропольского края в условиях членства России в ВТО имеет следующие перспективы развития:

1. Возможность проведения переговоров по улучшению условий доступа на рынки товаров и услуг, в частности переговоров, направленных на снижение тарифов, снятие ограничений на поставку услуг;
2. Возможность принимать активное участие в разработке новых и совершенствовании действующих правил в области регулирования международной торговли, с учётом интересов России;
3. Возможность получения компенсаций за ущерб, нанесенный в случае расширения таможенного союза ЕС;
4. Обеспечение стабильности и транспарентности законодательства, основанного на многосторонних нормах;

В заключение статьи хотелось бы сказать, что вступление во Всемирную торговую организацию можно считать выгодным для Российской Федерации. Так, предпринимательство Ставропольского края в условиях членства России в ВТО получило ряд преимуществ и выгод, что в дальнейшем будет способствовать развитию малого бизнеса нашей страны. Кроме того, при правильной экономической политике правительства участие России в ВТО будет не только повышать имидж страны на международной арене, но и стимулировать гармоничное развитие экономики внутри

государства, что повлечет за собой повышение жизненного уровня населения, а также появление новых отраслей народного хозяйства.

Список использованной литературы:

1. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс] // Википедия: свободная энциклопедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Всемирная_торговая_организация. Загл. с экрана.
2. Всемирная торговая организация. Структура [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/wto/structure>
3. Российский бизнес в условиях ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/article/n27827>
4. Малый и средний бизнес в условиях ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stavropol.bezformata.ru/listnews/srednij-biznes-v-usloviyah-vto/8245247/>
5. Криворотова Н.Ф. Роль совместных предприятий в повышении инвестиционной привлекательности отечественной экономики / В сборнике: Академическая наука - проблемы и достижения Материалы X международной научно - практической конференции: в 2 - х томах . Научно - издательский центр «Академический». 2016. С. 180 - 182.
6. Криворотова Н.Ф. Формы и инструменты внешнего воздействия на экономику как составляющие механизма государственного регулирования экспорта / В сборнике: Современные проблемы развития национальной экономики Сборник статей IX Международной научно - практической конференции. 2016. С. 80 - 84.
7. Криворотова Н.Ф. Региональный аспект функционирования механизма привлечения иностранных инвестиций / Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2016. № 32 - 2. С. 110 - 114.
8. Криворотова Н.Ф. Микроэкономика Учебное пособие (практикум) / Ставрополь, 2014.

© С.В. Третьякова, 2017

УДК 005.6

В.А. Трифонов, к.э.н., доцент кафедры ЭиАСУ,
А.О. Чуракова Студент ЮТИ ТПУ,
г. Юрга, РФ

КАЧЕСТВО И ПУТИ ЕГО ДОСТИЖЕНИЯ

В наше время на рынке существует огромное изобилие различных товаров и услуг. Предприятиям для привлечения новых покупателей и удержания постоянных необходимо поддерживать конкурентоспособность, повышать качество своего товара на рынке. В связи с этим данная статья является актуальной на сегодняшний день.

При оценке уровня качества продукции зачастую пользуются понятными из контекста терминами качественная или некачественная продукция. И хоть в быту это можно

допустить, специалистам в своих статьях надо помнить, что качественный не значит хороший, а некачественный, вообще без каких - либо свойств, не существует вовсе.

Совокупность свойств не может быть плохой или хорошей. Качество является относительной категорией. При необходимости дачи оценки качеству продукции, сравнивают совокупность свойств данного товара с каким - либо эталоном [2, с.26].

Всю продукцию можно разделить на четыре группы (таблица 1)[1,с.52].

Таблица 1 – Группы продукции и их характеристики

Виды продукции	Характеристика
1	2
Продукция высшего качества	Продукт по своим свойствам превосходит аналогичные товары - конкуренты. Обычно это новая продукция.
Конкурентоспособная продукция	В большинстве случаев соответствует высокому уровню качества. Такая продукция достигает конкурентоспособность с помощью более эффективных маркетинговых мероприятий по рекламе. Стимулирование продаж такой продукции зависит от таких факторов как: ценообразование, гарантийное обслуживание, реклама, выбор каналов сбыта и т.п.
Продукция с пониженным уровнем качества	Такая продукция имеет более низкие свойства по сравнению с продукцией конкурентов. Для того, чтобы сохранить свои позиции на рынке производители могут обратиться к стратегии снижения цены.
Продукция с низким уровнем качества	Обычно не является конкурентоспособной. Данный продукт либо не будет куплен, либо будет реализован по очень низкой цене.

Понятие качества применяют к продукту, который пригоден к потреблению, другими словами продукту, имеющему соответствующие характеристики нормативно - технической документации. Продукция, изготовленная с какими - либо отклонениями от требований стандартов, технических условий, является не пригодной для потребления.

Для завоевания и удержания позиций на рынке предприятиям необходимо заниматься повышением качества продукции. Задачей технической политики предприятия является ускорение создания прогрессивных изделий, которые отвечают требованиям потребителя [4, с.41].

На любом предприятии существуют факторы, влияющие на качество продукции, такие факторы подразделяются на внутренние и внешние.

Факторы внешней среды определяются:

- уровнем требований к качеству;
- наличием поставщиков капитала, трудовых ресурсов, материалов, энергии, услуг;
- действующим законодательством в области качества и работа государственных органов

Факторы внутренней среды определяются:

- материальной базой организации;
- персоналом (квалификация и мотивация);
- качеством проекта (совершенство конструкции);
- качеством исполнения;
- стабильностью процессов [3, с.35].

Современная политика передовых отечественных и зарубежных организаций в области качества характеризуется взаимосвязанностью и неотделимостью её от общей политики организации. Политика в области качества может быть сформулирована в виде принципа деятельности или долгосрочной цели и включать:

- расширение или завоевание новых рынков сбыта;
- ориентацию на удовлетворение потребностей потребителя определенных отраслей или определенных регионов;
- улучшение экономического положения организации;
- снижение уровня дефектности изготавливаемых товаров;
- развитие сервисного обслуживания.
- достижение технического уровня товара, который превышает уровень ведущих фирм на рынке;
- освоение изделий, функциональные возможности которых реализуются на новых принципах;
- улучшение важнейших показателей качества продукции;
- увеличение сроков гарантии на товары [1, с.23].

Со стороны организаций существует 2 подхода для достижения качества (таблица 2) [2, с. 14].

Таблица 2 – Подходы для достижения качества и их характеристика

Подходы	Характеристика
1	2
Первый подход	Заданный уровень качества достигается за один этап или цикл.
Второй подход	Поэтапное финансирование повышения уровня качества по мере накопления финансовых средств на эти цели.

В условиях рыночной экономики решения проблем качества в России во многом зависят от формирования системы стандартов качества как основы нормативно - правовой базы организации и функционирования систем управления качеством.

Существующая система стандартов преследует правовые и социально - экономические цели.

Во - первых, система гарантирует техническое единство при производстве и эксплуатации продукции.

Во - вторых, эта система является нормативно - технической базой социально - экономических программ и проектов.

В - третьих, система обеспечивает защиту интересов потребителей и государства в законодательном порядке в охраны окружающей среды, качества продукции, безопасности жизни и здоровья населения [4, с. 47].

Для создания предприятиями систем обеспечения качества, которые способны повысить конкурентоспособность отечественной продукции, необходимо совершенствовать системы стандартизации, применять международные стандарты. Немаловажно, чтобы потребитель признавал такие системы, для этого необходима сертификация. В момент приобретения товара для проверки его соответствия требованиям стандарта требуется сертификация. Она устанавливает тот факт, что товар испытан и проверен достаточно объективно.

Применение организациями Российской Федерации сертификации даст такие преимущества, как:

- обеспечение доверительных отношений внутренних и зарубежных потребителей к качеству продукции;
- облегчение и упрощение выбора потребителями необходимых товаров;
- обеспечение получения потребителем объективной информации о качестве товара;
- способствование длительному успеху и защите в конкуренции с производителями несертифицированной продукции;
- уменьшение импорта аналогичных товаров в страну;
- предотвращение поступления в страну импортной продукции, не соответствующего уровня качества;
- стимулирование ускорения НТП [4, с 82].

Эти меры помогут решить многие вопросы экономического развития Российской Федерации. Они позволят повысить инвестиционную привлекательность предприятий, что в свою очередь сможет обеспечить развитие высокотехнологических отраслей экономики, разработку технологий и коммерциализации их результатов, а также производство новых видов продукции высокого качества [5, с. 71; 6, с. 96; 7, с. 2].

Список использованной литературы:

- 1 Агарков А. П. Управление качеством: учебник, 2015, 204 с.
 - 2 Востриков Г. Г. Предпринимательское право, 2007, 453 с.
 - 3 Ершов А. К. Управление качеством: учебное пособие, 2008, 287 с.
 - 4 Николаев М. И. Метрология, стандартизация, сертификация и управление качеством, 2016, 116 с.
 5. Трифонов В.А., Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. Антикризисное управление организацией: Учеб. пособие – М: ИНФРА - М, 2016. - 142 с.
 6. Трифонов В.А. Особенности разработки и реализации различных стратегий инновационного развития градообразующих предприятий в современных условиях. [Текст]. – М. Инновации, 2008. – № 3.
 7. Трифонов В.А., Данилов Н.Н. Метод дифференциации цен в условиях несовершенной конкуренции. [Текст]. – Экономический анализ: теория и практика, 2011 - №36.
- © В.А. Трифонов, А.О. Чуракова, 2017

УДК: 658

Ф.Ф. Фаррахова

канд. экон. наук, доцент БГАУ г.Уфа, РФ, E - mail: fanisa.farrakhova@yandex.ru

Лукьянова Д.М.

студент БГБОУ ВО БГАУ г.Уфа, РФ, E - mail: diana9173638028@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТАЦИИ УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Согласно Федеральному закону № 402 - ФЗ от 06.11.2011 г. (в ред. 23.05.2016 г.), который вступил в силу с 01 января 2013 г. формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не

являются обязательными к применению. Вместе с тем, обязательными к применению продолжают оставаться формы документов, используемых в качестве первичных, установленных уполномоченными органами в соответствии и на основании других федеральных законов, например, денежные [2].

В коммерческих предприятиях основой организации первичного учета является график документооборота. В нем указывается перечень документов для учета долгосрочных кредитов займов.

Руководителем предприятия определяется состав первичных учетных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной жизни и перечень лиц, имеющих право подписи.

Банковский кредит предоставляется коммерческими банками, иными небанковскими кредитными организациями, получившими в банке России лицензию на осуществление банковских операций.

Порядок кредитования, оформления кредитов и их погашения регулируется в основном правилами банков на основании кредитных договоров с приложением необходимых документов.

Для получения долгосрочного кредита в банке в первую очередь необходимо оформляют заявку на получение кредита. Форма заявки устанавливается коммерческим банком самостоятельно, но все они имеют сходное содержание.

Заявка на получение кредита состоит из нескольких разделов, содержащих информацию о предприятии, его финансовом положении, об испрашиваемом кредите и из заключения работника кредитного отдела коммерческого банка. Так же к заявке прилагаются документы, уточняющие и расширяющие информацию из самой заявки.

Кредитные взаимоотношения предприятия с учреждением банка на основе кредитных договоров, которые определяют взаимные обязательства и ответственность сторон. В роли кредитора вступает коммерческий банк, имеющая соответствующую лицензию Центрального банка Российской Федерации на проведение такой деятельности [2].

В предприятии при оформлении долгосрочного кредита используются следующие документы:

- заявка при получении кредита;
- бухгалтерский баланс на текущую дату со всеми расчетами всех статей;
- расшифровка основных средств;
- анализ счета 67 «Расчеты с долгосрочными кредитами и займами»;
- приказ о назначении материально ответственного лица за учет и сохранность залогового имущества;
- протокол общего собрания о заключении кредитного договора;
- структура выручки;
- справка о фонде оплаты труда;
- справка о месте нахождения залогового имущества, об охране залогового имущества;
- выписка ЕГРЮЛ;
- справка об отсутствии задолженности налогов и сборов;
- план доходов и расходов за кредитуемый период;
- приказ о назначении на должность главного бухгалтера и руководителя.

Для получения кредита предприятие направляет в банк обоснованное ходатайство (заявление) с приложением копии учредительных и других документов (устав, бухгалтерские и статистические отчетности и др.), подтверждающих обеспеченность возврата кредита.

При выдаче кредита банк в Заявке о предоставлении кредита указывается: параметры запрашиваемого кредита (вид запрашиваемого кредита, валюта кредита, сумма кредита, цель кредита, срок погашения кредита, источники погашения), обеспечение кредита (объем залога, банковская гарантия, поручительство организации).

До заключения договора кредитной линии (с лимитом выдачи) банк тщательно анализирует платежеспособность предприятия, т.е. способность организации своевременно возратить кредит и уплатить проценты. Для этого он использует полученные от предприятия документы и отчеты, а при необходимости осуществляет и предварительные проверки на месте. В дальнейшем предприятие в порядке и сроки, установленные кредитным договором, представляет банку, до полного погашения кредита, бухгалтерский баланс (ф. № 1) и другие документы, необходимые для текущего (оперативного) контроля за хозяйственно - финансовой деятельностью предприятия.

Договор кредита заключается обязательно в письменной форме и является возмездным, т.е. предусматривает размер взыскиваемых процентов за пользование кредитными средствами. Договор кредита предусматривает обязательное его обеспечение для гарантированного возврата денежных средств. Предметом договора могут быть только денежные средства. Необходимо подчеркнуть, что при заключении кредитного договора важна дата выдачи кредита, так как с нее начинается отсчет срока его погашения и соответственно начисления процентов.

В договоре кредитной линии указывается: предмет договора; условия кредитования; права и обязанности сторон; обеспечение кредита; ответственность сторон; прочие условия; адреса и реквизиты сторон.

К договору прилагается заявление о предоставлении транша.

Предприятие может получить кредит также в другом банке, не по месту нахождения его расчетного счета. Для этого в заявлении на получение кредита оно указывает сведения: полное и сокращенное наименование предприятия - заемщика с изложением формы ответственности, способа формирования капитала; юридический адрес предприятия; наименование учреждения банка, где открыт расчетный счет; наименование учредителей, кем и когда зарегистрировано предприятие; основной вид деятельности; размер уставного капитала, в том числе оплаченного; балансовая стоимость имущества, находящегося в собственности предприятия; цель и размер кредита; желательные условия получения кредита (срок, порядок погашения: разовый, поэтапный); образцы подписей должностных лиц, имеющих право подписи банковских документов. Одновременно с заявлением на получение кредита предприятие представляет в банк свой Устав организации и бухгалтерский баланс (ф. №1), заверенные нотариально, а также другие документы.

При поступлении заявки на получение кредита банк проверяет кредитоспособность и платеже способность предприятия - заемщика: оценивает дееспособность, правоспособность и способность своевременно выплатить кредит и проценты по нему. Для проверки заемщик должен представить в банк баланс и финансовый отчет.

В заключении сотрудником банка описывается кредитная история предприятия, его деловая репутация, анализ финансового состояния, характеристика достоверности расчетов и возможности выполнения запланированных показателей, перечень основных рисков, делаются выводы о целесообразности выдачи кредита и предлагаются условия кредитования.

В кредитном договоре определяется сумма кредита; условия кредитования (срок, кредитный процент, способ обеспечения кредита); обязанности банка (срок и способ, выдачи кредита); обязанности заемщика (способ и своевременность выплаты процентов по кредиту, предоставление отчетности по использованию кредита и т.д.); права банка (права по изменению процентной ставки, право контроля использования кредита, право штрафных санкций и их описание и т.д.); права заемщика (право досрочного погашения кредита, право на получение неустойки за неисполнение банком своих обязательств); ответственность сторон.

Кредитный договор оформляется в двух равноценных экземплярах – по одному для каждой из сторон и является основным документом при решении всех спорных вопросов между банком и предприятием.

Для бухгалтерии предприятия кредитный договор является основным документом, подтверждающим получение кредита, выплату процентов, пеней, комиссий и других выплат банку со стороны предприятия.

В зависимости от условий кредитного договора между предприятием и банком могут быть заключены и другие договора, предусмотренные в кредитном договоре. Данные дополнительные договора являются приложениями к основному кредитному договору. Примером этого может служить заключение Договора уступки денежных потоков.

В установленные сроки банк делает проверку обеспечения и регулирования задолженности по выданным кредитам. Для этого хозяйство представляет в банк специальные сведения по каждому объекту кредита. Результат проверки обеспечения и регулирования задолженности ссудного счета зачисляется на расчетный счет (или взыскивается с него) по распорядительному документу банка, без выписки заявлений хозяйством. Поэтому все бухгалтерские записи по ссудному счету в обществе оформляются исключительно на основании полученных выписок банка. К выпискам должны быть приложены оплаченные за счет кредита расчетные документы поставщиков и других организаций.

Выдача кредита осуществляется на основании банковского ордера (ф. № 0401067), погашение производится через платежные поручения (ф. № 0401060).

Начисленные проценты за пользование долгосрочными кредитами отражаются в ведомости «Расчет процентов по полученным кредитам (или займам) за «_» ___ 20__ г.».

После выдачи долгосрочного кредита на приобретение основных средств и их покупки, предприятие заключает с банком выдавшим кредит Договор залога имущества. По этому договору объект основных средств передают в залог банку до полного погашения кредита [3].

Займы выдаются как юридическим, так и физическим лицам. Оформление займов и порядок их погашения регулируется договором займа. Этот договор вступает в силу с момент передачи денег (или иных активов) заимодавцем заемщику, в результате чего возникают соответствующие обязательства. Договор займа также является возмездным, но

может заключаться так в письменной, так и в устной форме. Проценты за пользование заемными средствами могут взыскиваться как в денежной, так и в натуральной форме.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой от 06 декабря 2011 г. (ред. от 23.05.2016 г.) // СПС «Консультант Плюс».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15 / 2008) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 107н (в ред. от 06.04.2015 № 57н) // СПС «Консультант Плюс».
3. Брызгалин, А.В. Кредиты и займы: бухгалтерский и налоговый учет [Текст] / А.В.Брызгалин, Е.С.Щербакова, О.С.Федорова // Налоги и финансовое право. - 2014. - № 6. - С. 14 - 24.

© Ф.Ф. Фаррахова, Лукьянова Д.М., 2017

УДК: 658

Ф.Ф. Фаррахова

канд. экон. наук, доцент БГАУ

г.Уфа, РФ

E - mail: fanisa.farrahova@yandex.ru

Лукьянова Д.М.

студент БГБОУ ВО БГАУ

г.Уфа, РФ

E - mail: diana9173638028@yandex.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Актуальность исследования выбранной темы состоит в том, что на сегодняшний день вести предпринимательскую деятельность практически невозможно без привлечения заемных обязательств, в т.ч. долгосрочных кредитов и займов. В свою очередь, перед бухгалтером встает задача грамотной организации учета кредитных операций, учитывая что затраты по кредиту помогают уменьшить налогооблагаемую прибыль.

Необходимость привлечения заемных средств может возникнуть у любого субъекта хозяйственной деятельности. Заемные средства вкладываются как во внеоборотные, так и оборотные активы (приобретение, или создание объектов основных средств, нематериальных активов, материалов и т.д.).

Получение кредита или займа - очень важный и ответственный шаг для предприятия. Важность получения кредита (займа) заключается в том, что при грамотном его использовании предприятие получает возможность дальнейшего развития, увеличения объемов продаж продукции (работ, услуг) и производительности труда, а ответственность предприятия заключается в появлении новых обязательств, состоящих не только в

своевременном и полном погашении кредита (займа), но и уплате процентов за пользование заемными средствами.

В настоящее время под влиянием законов, регулирующих рыночные отношения, формируется разветвленная сеть как государственных, так и коммерческих банков, осуществляющих комплексное кредитно - расчетное и кассовое обслуживание предприятий.

Являясь мощным средством стимулирования развития экономики, кредитование, векселя, займы и облигации, нуждаются в правильном бухгалтерском учете. Правильный бухгалтерский учет такого вида операции позволяет точнее знать финансовое положение предприятия, эффективность использования заемных средств и методов кредитования.

В настоящее время состав и требования нормативных документов постоянно изменяются: вводятся в действие новые положения по бухгалтерскому учету, приказы и методические указания Министерства финансов РФ, поправки к Налоговому кодексу РФ, разъяснения компетентных министерств и ведомств.

Учет расчетов по кредитам и займам ведется на основании нормативно - правовых документов, имеющих разный статус. Одни из них обязательны к применению, другие носят рекомендательный характер.

Основное нормативное регулирование кредитов и займов осуществляется Гражданским кодексом РФ: Часть первая: от 30 ноября 1994 г. № 51 - ФЗ принятый от 21 октября 1994 г. (в ред. от 28.12.2016), Глава 42 ГК РФ, статьи 807 - 808 ГК регулируют порядок заключения договора займа, обязанности заемщика и последствия нарушения заемщиком договора займа [1].

Федеральный Закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 № 402 - ФЗ (в ред. 23.05.2016 г.) устанавливает единые правовые и методологические основы учета расчетов по кредитам и займам по организации и ведению бухгалтерского учета в РФ [3].

Учет заемных средств в виде кредитов и займов регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (ПБУ15 / 2008), утвержденным приказом Минфина России от 06.10.2008 г. № 107н (в ред. от 06.04.2015 № 57н) [5].

Согласно п.3 ПБУ 15 / 08 расходами, связанными с выполнением обязательств по получению займов и кредитов, являются:

- проценты, причитающиеся к оплате;
- дополнительные расходы по займам (стоимость информационных и консультационных услуг, затраты на экспертизу договора и пр.).

Вследствие изменений, внесенных Законом № 420 - ФЗ, с 01.01.2015 поменялось название самой статьи: вместо наименования «Особенности отнесения процентов по долговым обязательствам к расходам» теперь «Особенности учета процентов по долговым обязательствам в целях налогообложения». Таким образом, ст.269 НК РФ определяет порядок учета процентов не только в расходах заемщиков, но и в доходах заимодателей.

Указанным законом изложены в новой редакции п. 1.1 и 1.1 ст.269, а также введены новые п. 1.2 и 1.3. Согласно этим нормам с 01.01.2015 отражение в составе доходов (расходов) процентов по долговым обязательствам осуществляется в порядке, который зависит, прежде всего, от того, является ли сделка по предоставлению займа контролируемой.

Если сделка таковой не считается (обычная сделка), то доходом (расходом) по долговым обязательствам признаются проценты, исчисленные исходя из фактической ставки (ФС). То есть если говорить о расходах, то, в отличие от ранее действовавшего порядка, они не нормируются.

Если долговое обязательство любого вида возникло в результате сделок, признаваемых контролируруемыми, доходом (расходом) считается процент, исчисленный исходя из фактической ставки с учетом положений разд. V.1 НК РФ (если иное не предусмотрено ст. 269 НК РФ) [6].

Для учета расходов по такому виду банковского вознаграждения, как проценты за предоставленные заемщику кредиты, существует ряд особенностей. В частности, затраты на оплату процентов по кредиту, привлеченному для приобретения основных средств, включаются в их первоначальную стоимость (п. 8 ПБУ 6 / 01). Проценты по полученным займам и кредитам включаются в первоначальную стоимость инвестиционных активов. Сделать это нужно до 1 - го числа месяца, следующего за месяцем принятия таких активов к учету в качестве основных средств или имущественного комплекса (п. 30 ПБУ 15 / 08). На расходы сумма процентов списывается через амортизационные отчисления [5].

Аналогично учитываются начисленные до принятия к бухгалтерскому учету материально - производственных запасов проценты по заемным средствам, привлеченным для приобретения этих запасов (п. 6 ПБУ 5 / 01) [4].

Компания заключила договор займа. Согласно условиям сделки проценты начисляются на дату возврата каждой части займа. При этом перечислить проценты кредитору нужно, только когда компания уплатит всю сумму долга. Можно ли в этом случае ежемесячно начислять проценты в бухгалтерском и налоговом учете? Да, можно. В бухгалтерском учете плату по займу надо относить на прочие расходы ежемесячно. Такое правило действует вне зависимости от условий, на которых кредитор представил заем (п. 8 ПБУ 15 / 2008).

В налоговом учете списывать проценты на внереализационные расходы нужно в аналогичном порядке, то есть ежемесячно и на дату возврата займа (п. 8 ст. 272 НК РФ).

Методологические основы организации учета кредитов и займов устанавливают правила документального оформления привлечения и выдачи кредитов и займов, отражения данных операций в бухгалтерском учете и отчетности, а также являются элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета кредитов и займов.

В целом, учитывая все особенности ведения учета расчетов по кредитам и займам, можно делать выводы о том, что правильная организация данного участка учета и контроль за эффективностью расчетов по займам позволит обеспечить оптимальный уровень производственного процесса.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30 ноября 1994 г. № 51 - ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 21.10.1994 г. (ред. от 28.12.2016) (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2017) // СПС «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая : от 05 августа 2000 г. № 117 - ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 19.07.2000 : одобрен Советом Федерации 17

июля 1998 г. (ред. от 28.12.2016 г.) (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2017) // СПС «Консультант Плюс».

3. Федеральный закон № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой от 06 декабря 2011 г. (ред. от 23.05.2016 г.) // СПС «Консультант Плюс».

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально - производственных запасов» ПБУ 5 / 01 [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 09 июля 2001 г. № 44н (в ред. от 25.10.2010 № 132н) // СПС «Консультант Плюс».

5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15 / 2008) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 107н (в ред. от 06.04.2015 № 57н) // СПС «Консультант Плюс».

6. Ермошина, Е.Л. О процентах по долговым обязательствам для целей налогообложения [Текст] / Е.Л. Ермошина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. - 2015. - № 3. - С. 23 - 24. .

© Ф.Ф. Фаррахова, Лукьянова Д.М., 2017

УДК 330

Фисун Т.А., Крайнова Ю.С.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону

E - mail: tanechkaa2506@yandex.ru

yuliyakrainova@mail.ru

ПРОГНОЗНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ КОРПОРАЦИИ

Прогнозная финансовая отчетность - одни из главных и основных источников информации для принятия эффективных, качественных управленческих решений. Важно отметить, что в отличие от данных бухгалтерской финансовой отчетности, учитывающей факты хозяйственной жизни, относящиеся к прошлому, прогнозная финансовая отчетность нацелена на будущее.

Данная финансовая отчетность очень важна для составления планов развития организации и оценки влияния управленческих решений на эффективность деятельности и ее финансовое состояние. В последнее время актуально составление прогнозной отчетности по МСФО. Такая отчетность может служить существенным преимуществом при получении иностранных кредитов, заключении договоров с лизинговыми компаниями и т.п.

Прогнозная отчетность, обычно, составляется на основе имеющейся системы бюджетов или бизнес - плана. При этом за основу берется фактическая отчетность, составленная на последнюю отчетную дату. Небольшие организации, зачастую, составляют только бюджет денежных потоков, так как на его основе можно разработать прогнозную отчетность. Если в организации развитая система бюджетирования, то, скорее всего, прогнозный баланс уже является одним из элементов этой системы. В этом случае обязанность составления

прогнозной отчетности переходит в сферу ответственности специалистов по бюджетированию.

При прогнозировании важно отражать показатели не только имущественного и финансового потенциала корпорации, но и ее деловой и инвестиционной активности. Выходит, что прогнозирование должно опираться на результаты ретроспективного анализа финансово - хозяйственной деятельности, выполненного на основе отчетности, что, в свою очередь, объединяет процессы экономического анализа, прогнозирования и информационного обеспечения интересов участников корпоративных отношений.

Рассматриваемая отчетность отражает предполагаемые финансовые результаты при следовании конкретным экономическим решениям. При наличии альтернатив допускается возможность разработать прогнозную отчетность для каждого из необходимых вариантов. Их сравнение позволяет оценить будущую рентабельность, ликвидность, финансовое положение, инвестиционную привлекательность корпорации. Подготовка прогнозной финансовой отчетности обеспечит заинтересованных пользователей необходимой информацией о влиянии конкретных факторов на будущие финансовые результаты и положение организации. Данная финансовая отчетность также позволяет определять финансовые ограничения роста и добиваться желаемой сбалансированности между объемами продаж, производственными мощностями и финансовыми ресурсами.

Прогнозную отчетность, обычно, составляют в той же компьютерной программе, что и бюджеты – это основные компьютерные программы, в которых составление прогнозной отчетности является одной из встроенных функций. Это может быть Excel, а также Project Expert или «Альт - Инвест».

Разрабатывается прогнозная финансовая отчетность, как правило, для внутренних пользователей. Однако в условиях дефицита финансовых средств и при поиске дополнительных источников финансирования дальнейшего развития прогнозная отчетность может предоставляться и потенциальным инвесторам.

Таким образом, правильно оформленная прогнозная финансовая отчетность может использоваться для различных целей: как ориентир для контроля за текущей деятельностью, при прогнозировании степени удовлетворительности структуры баланса и т. п. Кроме того, при составлении прогнозной финансовой отчетности формируется информация о результатах деятельности организации, базирующаяся на концепции управления стоимостью коммерческой организации, что позволяет не только улучшить финансовое состояние коммерческой организации, но и одновременно повысить ее деловую репутацию в глазах акционеров и потенциальных инвесторов.

Список использованной литературы:

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. М.: Олимп - Бизнес, 1997.1120 с.
2. Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе / пер. с англ. М.: Аудит, ЮНИТИ - ДАНА, 1995.256 с.
3. Этрилл П. Финансовый менеджмент для неспециалистов / пер. с англ. СПб.: Питер, 2007. 608 с.

© Фисун Т.А., Крайнова Ю.С., 2017

МАРКЕТИНГОВАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Современный рынок предполагает жесткую конкуренцию предприятий, экономические события последних десятилетий больно ударили по устойчивой их деятельности. На первый план выходит повышение конкурентоспособности предприятия, которую можно рассматривать как совокупность свойств, отличающих предприятие эффективностью деятельности, более высокой степенью удовлетворения потребностей населения, возможностью адаптации к условиям рыночной конъюнктуры, способностью к экономическому развитию. Один из наиболее важных элементов системы формирования и обеспечения конкурентных преимуществ - маркетинг. Происходящие перемены существенно повлияли на требования к качеству маркетинга и к специалистам в этой области. В связи с этим актуализируется задача совершенствования подготовки кадров, направленная на расширение компетентностной сферы и формирование маркетинговой компетентности в особенности.

Отечественные ученые проблемами исследования маркетинговой компетентности занимаются сравнительно недавно. В научном сообществе ведутся дискуссии о сущности и структуре маркетинговой компетентности.

С авторской точки зрения, маркетинговая компетентность - специфическая способность личности, включающая сформированность потребности и мотивации в проведении маркетинговых исследований, в выборе оптимальных маркетинговых стратегий, а также узкоспециальные знания о методах и формах осуществления маркетинговых коммуникаций, о рынке, потребностях покупателей и способностях компаний отрасли эти потребности удовлетворить, необходимая для принятия эффективных решений в постоянно изменяющемся мире, а также готовность и способность использовать свои умения на практике.

На формирование маркетинговой компетентности студентов влияет рынок образовательных услуг. Образование по сравнению с другими сферами имеет наиболее широкие, устойчивые и сильные обратные связи с макросредой, так как формирует поколения специалистов, которые в своей дальнейшей деятельности начинают определять изменения этой среды. С другой стороны, образование в большей степени, чем какая-либо другая сфера, испытывает на себе воздействие внешней макросреды. Одним из значимых факторов внешней среды вуза является учредитель образовательного учреждения. Федеральные органы государственной власти утверждают федеральные государственные образовательные стандарты, осуществляют государственный контроль в сфере образования; разрабатывают прогнозы подготовки кадров, требования к подготовке кадров на основе прогноза потребностей рынка труда. Законодательно вносятся изменения в цели и задачи функционирования вуза, в методику преподавания дисциплин, в требования к

компетентности выпускников вузов, тем самым данные факторы влияют на стратегию вузов. Министерство образования и науки РФ проводит мониторинг эффективности вузов, поэтому вуз разрабатывает программу своего стратегического развития с целью повышения эффективности своей образовательной деятельности. Стратегия определяет ориентиры развития университета, направления совершенствования системы подготовки специалистов, развития их профессиональной компетентности. Сформированность компетентности в свою очередь может влиять на объем научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ, на количество полученных вузом грантов. Кроме того от сформированности компетентности зависит трудоустройство выпускников. Рыночные реалии начали диктовать свои условия в части структуры выпускников по направлениям подготовки, их востребованности на рынке труда, требования к компетентности. Всё это оказывает влияние на показатели эффективности вузов. Представим схематично данную взаимосвязь (рис. 1).



Рис.1 – Взаимосвязь влияния факторов

Таким образом, сформированность компетентности зависит от факторов, в числе которых стратегия развития вуза и факторы рынка образовательных услуг. Так как сформированность компетентности влияет на показатели эффективности деятельности вуза, необходимо правильно ее оценивать.

Существуют динамические и статические модели оценки. В статических моделях исследование проводится по перечислению действий и оценке, присутствуют они в поведении человека или нет. Недостаток таких моделей – невозможность определения, в какой степени сформирована компетентность. Для более объективной оценки используют динамические модели. Анализ методик Р.Р. Хайрутдиновой, Кравец И.В., Никитаса Д.В. и Елисеева И.Н. выявил недостатки, к примеру, в них не используется коэффициент значимости критериев в зависимости от целей исследования.

Предлагается взять за основу методику И.Кравец и добавить балльную оценку сформированности компетентности от 0 до 3 баллов, где 0 баллов - низкий уровень - студент не владеет компетенцией, не понимает ее важности, не пытается ее применять и развивать; средний уровень подразделен на два подуровня: 1балл (уровень развития) - студент находится в процессе освоения компетенции, понимает ее важность, эффективно применяет ее в привычных условиях; 2 балла (уровень опыта) - студент освоил компетенцию, эффективно применяет ее в широком спектре ситуаций; 3 балла - высокий

уровень (уровень мастерства) - особо высокая степень развития компетенции, студент успешно применяет ее в нестандартных ситуациях, ситуациях повышенной сложности.

Также необходимо критериям (личностному, содержательному и операционному) присвоить коэффициент значимости в зависимости от целей исследования и профиля подготовки студента (Табл.1).

Таблица 1 – Модель оценки маркетинговой компетентности

Критерии и уровневые показатели				Коэффициент значимости
Личностный критерий				
Показатели: сформированность познавательной потребности, мотива достижения успеха, потребности и формировании маркетинговой компетентности				
Высокий уровень	Средний уровень		Низкий уровень	
Стабильная сформированность потребностей в личностном развитии и формировании маркетинговой компетентности. Ярко выражен мотив достижения успеха	Эпизодическая сформированность потребностей в личностном развитии и формировании маркетинговой компетентности. Мотив достижения успеха выражен не ярко.		Недостаточный уровень владения этическими нормами профессии. Слабо выражены или не выражены потребности в личностном развитии и формировании маркетинговой компетентности. Мотив достижения успеха не выражен	
3 балла	2 балла	1 балл	0 баллов	
Содержательный критерий				
Показатели: осознанность знаний о специфике маркетинговых исследований, о сущности маркетинговой стратегии, о методах и формах осуществления маркетинговых коммуникаций				
Знания осознанные по всем показателям	Знания недостаточно осознанные		Знания поверхностные или отсутствие знаний	
3 балла	2 балла	1 балл	0 баллов	
Операционный критерий				
Показатели: осмысленность умения осуществлять маркетинговое исследование, разрабатывать маркетинговую стратегию, реализовывать коммуникативные мероприятия				
Творческое, осмысленное применение умений	Применение умений в стандартных ситуациях		Воспроизведение умений по образцу неосмысленно или отсутствие умений	
3 балла	2 балла	1 балл	0 баллов	

Таким образом, данная методика будет давать более объективные результаты оценки сформированности маркетинговой компетентности.

Список использованной литературы:

1. Кравец И. В. Содержание и структура маркетинговой компетентности студента // Сибирский педагогический журнал. — 2008. — №13. — С.57 - 63.

2. Фокина О.В., Тюфякова Е.С. Использование маркетинговых компетенций предприятием индустрии гостеприимства как критерий профессионализма [Текст] // «Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки», №6, 2015 г., с.171 - 173

© О.В. Фокина, Т.А.Вассихина, 2017

УДК 332.025.12

О. В. Фоменко

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский Государственный Аграрный Университет им. А.И. Трубилина
г. Краснодар, Российская Федерация

О. Ф. Бочарова

к.э.н., доцент, доцент ВАК
факультета Финансы и кредит
Кубанский Государственный Аграрный Университет им. А.И. Трубилина
г. Краснодар, Российская Федерация

О ВАЖНЫХ ПРОБЛЕМАХ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

Оценочная деятельность, являясь одним из важнейших механизмов инфраструктуры имущественных отношений в условиях современной экономики, обеспечивает информационную основу для принятия управленческих решений, благоприятствует равенству прав участников гражданских отношений.

Возникновение оценки связано прежде всего с необходимостью разрешения имущественных споров, где стороны для измерения стоимости того или иного имущества вынуждены пользоваться услугами оценщиков. Как известно, спрос порождает предложение, и спустя время оценка в нашей стране начала свое стремительное развитие.

Сейчас остро стоит вопрос профессионального определения стоимости, например, предприятий, правильного исчисления налогооблагаемой базы, кредитных организаций и др. Оценочная деятельность становится инструментом не только оценки для учета активов, но и инструментом повышения эффективности управления собственностью. Как раз поэтому оценка как профессиональная деятельность становится все более актуальной.

Тот факт, что в оценочной деятельности нет точных определений таких терминов, как: «услуга», «цена», «оценка» и т.д., отрицательно воздействует на организацию оценки на всех стадиях ее проведения.

Наиболее явно это прослеживается в процессе проведения экспертизы отчетов об оценке. Различное толкование важнейших понятий оценочной деятельности способствует появлению большого количества терминологических споров. К слову сказать, сейчас процесс экспертизы отчетов об оценке также в целом не оформлен на нормативном правовом уровне. Принимая во внимание то, что экспертиза отчета об оценке выступает основой контроля качества оценочных услуг и урегулирования споров, такая ситуация является неприемлемой. Поэтому требуется разработка правил и рекомендаций по проведению экспертизы отчетов об оценке.

На сегодняшний день оценочная деятельность в России находится на стадии интенсивного развития и преобразования. Наиболее значимым моментом стало создание Национального совета по оценочной деятельности.

Одна из проблем саморегулирования в оценочной деятельности (ОД) РФ на текущий момент заключается в том, что Национальный совет по оценочной деятельности (НСОД) в РФ в 2014–2015 году фактически прекратил свое существование. На развалинах НСОД сформировались две Национальные ассоциации саморегулируемых организаций оценщиков, практически равные по численному количеству объединяемых СРОО, которые соперничают между собой за право стать национальным объединением СРО оценщиков.

Как известно, качество стандартов напрямую влияет на качество оценочных услуг, и соответственно на совершенствование рынка оценочных услуг в целом. В ходе анализа стандартов оценки можно выявить такие негативные моменты, как формализация процесса проведения оценки; ориентация на конечный продукт. Перечисленные выше недостатки объясняются тем, что разработка проводилась государственным органом власти.

Являясь одним из объектов правового регулирования, оценочная деятельность не только предоставляет услуги оценщиков, но и выступает в роли юридического факта, который определяет стоимость объекта оценки для целей, установленных договором.

Процесс государственного регулирования оценочной деятельности представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Государственное регулирование оценочной деятельности

Сравнивая оценочную деятельность России с американским опытом, можно отметить, что в России с 2008 года действует саморегулирование оценочной деятельности, в соответствии с ФЗ «Об оценочной деятельности», а также ФСО. В то время как в США до

1989 г. рынок оценочных услуг был саморегулируемым, а затем произошел переход к государственному лицензированию, что было связано с необъективностью и неконтролируемостью подготавливаемых отчетов. Кроме того, помимо лицензирования, существуют достаточно жесткие требования к квалификации оценщика, что говорит о поддержании высокого уровня профессионализма в этой сфере.

Также стоит обратить внимание на формирование и содержание отчетов об оценке. Если сравнивать оценщиков, работающих в развитых странах Европы и США, с российскими, то можно увидеть следующие недостатки. Например, при оценке предприятий или бизнеса европейские оценщики учитывают слабые звенья управленческого учета на предприятии, а в России, пока не существует достаточно полного, отвечающего реалиям экономических отношений, управленческого учета, что не позволяет рассматривать его в рамках оценки стоимости компаний. Также для европейской системы оценки характерна широта взгляда на объект оценки. Согласно данным статьи Чибисова Романа и Масленниковой Елены: «иностранному инвестору – пользователю отчета об оценке важно понимать не только стоимость оцениваемого объекта на отчетный период времени, важно понимать макроэкономическую ситуацию в целом, например, на сколько прозрачен рынок, каков юридический, налоговый климат в регионе, каковы прогнозы на развитие рынка вообще и прочее. Отечественные же оценщики излишнее внимание уделяют конкретному объекту оценки в отрыве от рынка в целом» [7].

Принимая во внимание то, что физические характеристики являются постоянными, при таком подходе решающим фактором выступает доходность объекта. Плюс к этому в реальных условиях возможность объекта приносить доход может быть ограничена группой других факторов.

К ним относятся:

- юридическая дозволенность использования объекта оценки;
- физическая возможность использования объекта;
- целевое направление объектов оценки.

Хочется обратить внимание еще на то, что в ФСО № 7 сформулировано лишь общее понятие НЭИ, но совершенно не охарактеризована методологическая составляющая его применения на практике. Необходимо отметить, что неоднозначность и противоречивость одних из самых значимых понятий - негативная особенность функционирующих ФСО. Вследствие неоднозначности и двойственности наиболее значимых понятий возникает противоречие в используемых категориях. ФСО №7, к примеру, обязывает в пункте 22 оценщика при использовании сравнительного подхода «выбрать единицы сравнения и провести анализ объекта оценки и каждого объекта - аналога по всем элементам сравнения» [3]. ФСО № 1 в пункте 24 отмечает, что оценщик наделен правом «самостоятельно определять необходимость применения тех или иных подходов к оценке и конкретных методов оценки в рамках применения каждого из подходов» [1]. Еще, например, в пункте 17 ФСО № 1 определена «необходимость расчета в рамках доходного подхода ставки дисконтирования». То есть согласно ФСО № 1 «единственным методом оценки объекта в рамках доходного подхода является дисконтирование денежных потоков». Таким образом, можно сказать, что это положение ограничивает свободу оценщика при выборе методов оценки в рамках подходов, что противоречит пункту 24 этих же стандартов.

На основе анализа стандартов оценки можно сделать вывод об их узкой направленности. То есть они не столько раскрывают принципы оценки и помогают оценщику в спорных ситуациях, сколько формируют регламентирующие требования. Наряду с этим стандарты оценки помимо вопросов, связанных с оформлением и содержанием оценки, должны характеризовать следующее:

- выбор наилучшей организации процесса проведения оценки
- необходимость толкования основных понятий и определений, применяемых при оценке
- использование результатов оценки
- влияние каких факторов оказывается на процесс проведения оценки и его результаты

Также сомнения вызывает и список видов стоимости, отмеченных в стандартах оценки: рыночная, инвестиционная, ликвидационная и кадастровая. Необходимо сказать, что стандарты от 2001 года определяли следующие виды стоимости: стоимость замещения, ликвидационная стоимость, специальная стоимость и т.д.

Новые стандарты упразднили виды стоимости, что говорит о том, что стоимость представляет собой объективную величину, которая характеризует объект оценки, не принимая во внимание его особенности с учетом сделки с ним. Такой подход весьма рационален с точки зрения экономики. Но в то же время согласно опыту может иметь место расхождение определяемой стоимости с целевой составляющей сделки. Это объясняется тем, что оценщик определяет категорически неуместную и неадекватную стоимость в случае, когда происходит сделка с объектом оценки. Для решения этой проблемы необходимо четко разграничить виды стоимости, их характеристику с перечнем всех возможных условий применения.

Проблемы организационно - методологического плана возникают как на стадии проведения оценочных работ, так и ранее, на этапе выбора заказчиком оценщика. Наиболее спорной является процедура выбора подрядчиков по государственному и муниципальному заказу в сфере услуг по оценке стоимости имущества для государственных и муниципальных нужд. В качестве улучшения процесса работы по оценке государственного или муниципального имущества необходимо дополнить перечень тех видов деятельности, для которых Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 94 - ФЗ уже предусмотрены указанные исключения в оценочной деятельностью и деятельностью по экспертизе [5].

На основе выше изложенного следует отметить, что мною были перечислены лишь некоторые проблемы, которые требуют безотлагательного решения. В целом же оценочная деятельность в России за свой относительно недолгий период существования прошла большой путь развития, но в то же время требует еще большей модернизации и корректировки. Бесспорно, еще многое следует сделать, но необходимо заметить, Россия твердо стоит на пути прогресса в этой области, и значит через некоторое время можно будет увидеть значительные достижения в оценочной деятельности.

В конце хотелось бы еще раз отметить тот факт, что государство передало ряд полномочий в руки профессиональному обществу, особо сильно ощущаемому имеющиеся проблемы, является положительным. Оценочная деятельность в России, несмотря на свое отнюдь недолгое существование, уже сейчас занимает важное место в развитии и функционировании организаций. Без нее сложно представить их нормальную и естественную деятельность. Улучшение оценочной деятельности в нашей стране

осуществляется постоянно в связи с изменениями методологической базы и влияния экономических процессов в стране и мире. Таким образом, оценочная деятельность выступает в роли одного из важнейших показателей эффективности государственного регулирования и стабильности экономического положения страны. На мой взгляд, её роль с каждым годом будет возрастать так же, как и потребность в ней.

Список использованных источников

1. Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1): приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 20 июля 2007 года № 256.

2. Об утверждении федерального стандарта оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО № 3)»: приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 20 июля 2007 года № 254.

3. Об утверждении федерального стандарта оценки «Оценка недвижимости (ФСО № 7)»: приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 25 сентября 2014 года № 611.

4. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 июля 1998 года № 135 - ФЗ.

5. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94 - ФЗ

6. Камаев Роман Александрович, Пресняков И. В. О неотложных проблемах нормативного регулирования оценочной деятельности в Российской Федерации // Имущественные отношения в РФ. 2010. №2 С.6 - 11.

7. Чибисов Роман Викторович, Масленникова Е. Сравнение рынка оценочных услуг. Россия и зарубежье. // Имущественные отношения в РФ. 2009. №168 С.6

© О. В. Фоменко, О. Ф. Бочарова, 2017

УДК 338.439.4:636

Л.Р. Халитова

канд. экон. наук, доцент БашГАУ,

г. Уфа, РФ

E - mail: laurakam@mail.ru

СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЖИВОТНОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Производство продукции животноводства в России удовлетворяет потребности внутреннего рынка в среднем на 80 - 90 % по разным видам товаров. Согласно данным Министерства сельского хозяйства по итогам 2015 г. производство мяса животных и птицы составило 13,5 млн. тонн в живом весе, что на 590 тыс. тонн или 4,6 % больше, чем в 2014 г.

Сельское хозяйство республики занимает 7 - е место в экономике России и 2 - е место в Приволжском федеральном округе (ПФО), одно из ведущих мест – по показателям производства молока, товарного меда, поголовью крупного рогатого скота (КРС), 3 - е место – по поголовью лошадей, 5 - е место по производству картофеля, 7 - е место – по производству продукции сельского хозяйства, в том числе мяса скота и птицы.

Сегодня Башкортостан – один из ведущих, экономически развитых субъектов Российской Федерации (РФ). Обладая тремя процентами общей площади сельхозугодий страны, республиканский агропромышленный комплекс (АПК) производит до 4,5 % валовой сельхозпродукции и входит в пятерку лучших регионов РФ.

Развитие отраслей животноводства во многом определяется реализуемой региональной программой АПК РБ. В данной программе на 2013–2020гг. предусмотрены следующие стратегические цели:

- обеспечение продовольственной безопасности;
- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции;
- устойчивое развитие сельских территорий;
- воспроизводство и повышение эффективности использования ресурсов в сельском хозяйстве, экологизация производства;
- стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции;
- создание условий для сохранения и восстановления плодородия почв, развитие мелиорации сельскохозяйственных земель;
- техническая и технологическая модернизация, стимулирование инвестиционной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса;
- поддержка малых форм хозяйствования.

Структура подпрограммы развития животноводства, переработки и реализации продукции животноводства РБ на 2013–2020 гг., представлена в таблице.

Так, в развитии отдельных отраслей, в частности, молочного и мясного скотоводства, молочного и продуктивного коневодства, пчеловодства реализуется программно - целевой подход. В республике приняты среднесрочные комплексные программы социально - экономического развития районов Зауралья и северо - востока республики, экономически значимые программы, реализуются масштабных инвестиционных проектов.

Производство скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий в 2016 г. составил 397,4 тыс. тонн, что к уровню 2015 г. составляет лишь 100,9 % . При этом необходимо отметить, что к уровню 2012 г. рост производства мяса составил 8,5 %

Доля сельскохозяйственных организаций в структуре производства скота и птицы на убой в живом весе по всем категориям хозяйств за 5 лет увеличилась на 12,3 п.п. и составила 43,7 % . Удельный вес хозяйств населения снизился до 51,2 % , а доля К(Ф)Х незначительно возросла и составила 5,1 % .

Таблица – Структура подпрограммы развития животноводства, переработки и реализации продукции животноводства

Направления	Особенности государственной поддержки
Субсидии на молоко сельскохозяйственным товаропроизводителям	Субсидии выплачиваются на 1 кг реализованного и (или) отпущенного на собственную переработку молока. Ставки установлены в зависимости от сортности
Поддержка табунного коневодства, поддержка маточного поголовья овец и коз	Субсидии выплачиваются на содержание маточного поголовья овец и коз, мясных табунных лошадей. Ставки установлены в зависимости от отрасли животноводства в расчете на голову
Страхование в области животноводства	Возмещение страховых затрат на уплату страховых премий в случаях утраты (гибели) сельскохозяйственных животных,

	заражения животных заразными болезнями; стихийных бедствий; нарушения электро -, тепло -, водоснабжения в результате стихийных бедствий. 50 % страховой премии выплачивает страховая компания, остальная часть за счет бюджетов обоих уровней. Уровень софинансирования федерального бюджета на 2014г. – 82 % , регионального – 18 %
Ведомственная целевая программа «Развитие мясного скотоводства и интенсификация производства говядины в РБ на 2013 - 2015 гг.»	Субсидии предоставляются на содержание неплеменного маточного поголовья по системе «корова - теленок», приобретение товарного помесного и мясного скота для создания мясных стад, создание и техническую модернизацию откормочных предприятий. Ставки установлены в зависимости от вида работ в расчете на условную голову, живую массу (кг), удельного веса затрат
Поддержка племенного животноводства сельскохозяйственным товаропроизводителям	Субсидирование направлено на поддержку племенного молочного и мясного скотоводства. Ставки установлены в зависимости от вида работ в расчете на условную голову, живую массу (кг), дозу
Субсидирование части затрат на уплату процентных ставок по кредитам	Субсидирование части затрат на уплату процентных ставок по краткосрочным и инвестиционным кредитам сельскохозяйственным товаропроизводителям, КФХ, организации АПК, занимающиеся производством молока и мяса КРС. Размеры предоставляемых субсидий зависят от получателей и вида кредита
Гранты начинающим фермерам и на развитие семейных животноводческих ферм	Субсидии предоставляются крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предпринимателям. В 2013 г. 104 фермера получили грантовую поддержку (на сумму 189 млн. руб.) на создание и развитие собственного производства
500 ферм	Субсидии предоставляются для модернизации и механизации молочно - товарных ферм, улучшения содержания и кормления животных. Ставки достигают 40 - 50 % затрат в зависимости от вида работ, стоимости техники, корма
Государственная поддержка кадрового потенциала	Установлена господдержка молодым специалистам, работающим на селе в виде ежемесячных выплат выпускникам вуза – 7000 руб., выпускникам ссуза – 4000 руб.; выплаты единовременного пособия выпускнику вуза – 100000 руб., выпускнику ссуза – 60000 руб.

В 2016 г. во всех категориях хозяйств производство молока снизилось на 4,5 % по сравнению с 2015 г. При этом в сельскохозяйственных организациях и К(Ф)Х наблюдается

рост производства молока – 103,2 % и 104,7 % соответственно. В ЛПХ производство молока снизилось на 9,4 % . Наибольший прирост производства молока обеспечили такие районы, как Абзелиловский – на 21 % , Бураевский – на 18 % , Куоргазинский – на 16 % .

Более 6000 кг молока от одной коровы получено в сельскохозяйственных организациях Чекмагушевского (6981 кг), Учалинского (6543 кг) и Аургазинского (6057 кг) муниципальных районов.

Реализация мероприятий в сфере развития молочного скотоводства была направлена на увеличение объемов производства молока, повышение инвестиционной привлекательности молочного скотоводства, выравнивание сезонности производства молока, увеличение поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров, создание условий для воспроизводства стада, повышение уровня товарности молока во всех формах хозяйствования.

Однако в условиях общего спада производства в аграрном секторе наблюдается снижение производственного потенциала отраслей комплекса, ухудшается плодородие почв, состояние племенного животноводства и семеноводства, стареют техника и оборудование, уходят квалифицированные кадры, не соблюдаются системы земледелия и технологические пропорции производства. Многими исследователями признается, что хозяйственный механизм АПК должен обеспечивать целенаправленное и эффективное функционирование самостоятельных, самоуправляемых частей, как единого целого на основе согласования интересов, равноправия субъектов всех форм хозяйствования.

Список использованной литературы:

1. Халитова, Л. Р. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.
2. Халитова, Л. Р. Риск - менеджмент: учебное пособие / Л.Р. Халитова. – Уфа: Мир печати, 2016. – 128с.
3. Халитова, Л.Р. Закономерности развития процесса воспроизводства рабочей силы / Л.Р.Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.3. – № 35 - 1. – С. 164–167
4. Халитова, Л.Р. Нормативно - правовое обеспечение управления воспроизводством рабочей силы / Л.Р.Халитова // European Social Science Journal. – 2014. – №10 - 1 (49). – С.131–136
5. Халитова, Л.Р. Проблемы удовлетворения потребностей рабочей силы в АПК Республики Башкортостан / Л.Р. Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 5. № 37 - 1. – С. 157–160.
6. Халитова, Л.Р. Система подготовки кадров в Республике Башкортостан / Л.Р.Халитова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – №1 (51). – С.233–235.
7. Халитова, Л.Р. Системный подход к управлению воспроизводством рабочей силы на макроуровне национальной экономики / Л.Р.Халитова // European Social Science Journal. – 2015. – №3. – С.50–54.
8. Халитова, Л.Р. Совершенствование методологии управления процессом воспроизводства рабочей силы на мезоуровне национальной экономики (на примере

агропромышленного комплекса Республики Башкортостан): монография / Л.Р.Халитова. – М.: Издательство «Омега - Л»; Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2015. – 210 с.

9. Халитова, Л.Р. Стратегические приоритеты развития воспроизводства рабочей силы агропромышленного комплекса (на примере Республики Башкортостан): монография / Л.Р. Халитова. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016. – 280 с.

10. Халитова, Л.Р. Стратегия развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. Ответственный редактор: Сукисян А.А. – г.Уфа, 2016. – С. 177–183.

© Л.Р. Халитова, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

И.А. Андропова, М.А. Кваско, Н.А. Мельник ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ	3
Асият Хачимовна Атабиева, Аслан Русланович Гошоков, Бекова Алина Анзоровна РОЛЬ ОЦЕНКИ КАПИТАЛА БРЕНДА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	9
Н.В. Баблюян, М.А. Василенко СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТАРИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ	14
Ваславская И. Ю., Багирова Л.И. ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	17
Басова Т.Ю., Любимов А.А. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ В СЕРЕДИНЕ 10 - Х ГГ. НАЧАЛА XXI В.	20
Белюсова Любовь Анатольевна НОРМАТИВНАЯ ПРАВОВАЯ ОСНОВА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ПРИМЕНЯЕМАЯ В УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ	24
Белюсова Любовь Анатольевна СЛОЖНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»	28
Берков Владислав Эдуардович СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ШПИОНАЖА	31
А.И. Валиева КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА	32
Васильев Кирилл Андреевич ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	34
Величко А.А. ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДИКИ БЫСТРОЙ ПЕРЕНАЛАДКИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	37
Галимова Айгуль Шарифовна, Мухаметшина Луиза Рустамовна ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА	39

А.А. Герасенко КОРРЕКТИРОВКА МЕТОДА ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	42
Гермогенова Мичийээнэ Николаевна АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	45
В.А. Гнедкова СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	47
Голованова Екатерина Михайловна ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СРАВНИТЕЛЬНЫМ ПОДХОДОМ	51
Голованова Екатерина Михайловна АНАЛИЗ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	53
Т.М. Грешнова ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: АКТУАЛЬНЫЙ ПРОБЛЕМЫ И НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	55
Григорян Армине Арменовна, Лепяхова Елена Николаевна ТАЙМ - МЕНЕДЖМЕНТ КАК МЕХАНИЗМ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ РУКОВОДИТЕЛЯ	57
Т.А.Гридневская К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	59
Е.А.Гроздева АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	61
Е.А.Гроздева РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ СЧЕТОВ И СЕКТОРАЛЬНЫХ БАЛАНСОВ ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ	63
Демьяненко М.С., Кацовский С.А. НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ	65
Денисова Алена Юрьевна ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА	67
Евсеева Ольга Герасимовна, Евсеев Прокопий Владимирович ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО РЫНКА ЗОЛОТА	69

Егиазарян Камилла Артуровна ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ АУТСОРСИНГА В ПРОИЗВОДСТВЕ	71
А.О. Жидикова, В.Г. Орлова МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ СЕКТОРОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	73
Жукова Е.В., Бочарова О.Ф. ПРОФЕССИЯ НЕЗАВИСИМЫЙ ОЦЕНЩИК	75
Г.С. Журавлева, Н.Х. Ворокова ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОРРЕЛЯЦИОННО - РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ К КОЛИЧЕСТВУ СОПОСТАВИМЫХ ОБЪЕКТОВ ПРИ ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СРАВНИТЕЛЬНЫМ ПОДХОДОМ	77
С.Г. Землянухина ОТРАЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКОЙ СПЕЦИФИКИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	87
М.А. Зорина, М.А. Казарова ДИНАМИКА ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РФ	89
М.А. Зорина, О.А. Митрофанова РАСХОДЫ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РФ И ИХ ОПТИМИЗАЦИЯ	92
Ибрагимова Джейран Алиевна ФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	95
Иванова А.П. ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ, АНАЛИТИКА КОНТУРА ИНТЕРЕСОВ СОБСТВЕННИКА	98
Иванова А.П. ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ, АНАЛИТИКА КОНТУРА ИНТЕРЕСОВ КРЕДИТОРА	102
И. К. Иванова ИННОВАЦИИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	107
И. К. Иванова КРИЗИС И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО	109
Е.С. Кирилова, А.Д. Зайцева ОБРАЗ ЭКОНОМИКИ В ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМЕ	111
А. В. Киселева ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СОТРУДНИКОВ КОНСАЛТИНГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	113

Киямова Аделя Рустемовна СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	115
Е.В. Красавина АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	118
Кривдина Е.Н. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ СТРАНЫ	120
Кружкина Кристина Александровна, Железникова Елена Петровна ОТБОР ПЕРСОНАЛА ПО ДАННЫМ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ	123
А.А. Куатова ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА «АЛЬПЫ» ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ РУКОВОДИТЕЛЯ	126
Н. П. Кузнецова, Д. А. Кучумова АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ЛАМП	131
Нурмухаметов Рим Канифович, Курбацкая София Вадимовна СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	135
М.А. Левченко ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАТНЫМИ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	139
Ли Кюхва, Вавилина Алла Владимировна Lee Kyuhwa, Vavilina Alla Vladimirovna НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ РОССИИ NEW TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF HOTEL BUSINESS ON THE EXAMPLE OF RUSSIA	144
Литвинова Алевтина Сергеевна К ПРОБЛЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАРГЕТИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ И РЕКЛАМЫ В СЕТИ «ВКОНТАКТЕ»	147
М. Ю. Лысова ВТОРИЧНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОДЕЖДЫ: ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ	149
Е.С. Болдырев, М.Н. Мазитова АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ	152

Мазурина Дарья Андреевна АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	154
Малкова Е.М. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В КОММУНИКАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЯХ БРЕНДОВ	157
Манюрова Динара Иршатовна, Сергушкина Екатерина Сергеевна ИНДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ	160
А.С. Мартынов, Е.В. Кудрявцева ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА 2017 ГОДА	163
Медведева Наталья Олеговна ТЕКУЩИЕ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПАО «АВТОВАЗ»	166
Мельникова Виктория Александровна АУДИТ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЁТНОСТИ В РОССИИ	169
Михайлова Саргылана Андреевна ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЯЕМЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И РЕМОНТЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В РС (Я)	171
Ю.В. Михайловская ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЬ ИСПОЛНЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА	174
Р.И. Муллагирова, Я.В.Ковшов АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	176
Муругова Ольга Сергеевна, Борисов Владимир Игоревич СОЗДАНИЕ ИНТЕРАКТИВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ В ВУЗЕ НА ПРИМЕРЕ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ – БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ К АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	178
Муругова Ольга Сергеевна, Борисов Владимир Игоревич СКОРОСТЬ МЫШЛЕНИЯ, КАК ДОМИНИРУЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ГОТОВНОСТИ СТУДЕНТОВ – БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	180
П.С. Мятыгин ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ	182
Найденова Р.И., Анпилова К.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	186

Овчаренко Людмила Юрьевна, Хуссейн Лаик Мохаммед Хуссейн ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	188
Н.А. Павловский N. A. Pavlovsky СУЩНОСТЬ И ЗНАЧИМОСТЬ ПРОЦЕССОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ESSENCE AND IMPORTANCE OF IMPORT SUBSTITUTION PROCESSES FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL INDUSTRY	194
Н.А. Павловский N. A. Pavlovsky АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ПОТЕНЦИАЛ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ОТРАСЛИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ ANALYSIS OF INDICATORS CHARACTERIZING THE POTENTIAL OF IMPORT REPLACEMENT IN THE INDUSTRY OF THE CHEMICAL INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION	204
Парфенюк В.А., Кретова А.Ю. СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИИ, КОНТРОЛЬНЫХ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	213
Анна Алексеевна Петрова ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ООО «ПРОФСТРОЙ»	216
Т.К. Платонова ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	218
О.С. Плюснина ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В ДЕТСКИХ ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	220
Ю.В Руденко, Е.Е Шидакова ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ	224
Е.Б. Панина, М.Г. Рыжова ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	228
Сабирова Лола Юрьевна БРЕНДИНГ ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ)	233
Н.В. Серазетдинова ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА КИТАЯ	236

Симченко Н.А., Горчакова Ю.Т. МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	238
А.С. Соболева, Заварыкина Юлия Валерьевна НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ОНЛАЙН КРЕДИТОВАНИЯ	240
Ю.С. Степанова, Л.В. Габдуллин ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИННОВАЦИЙ В ЭТОЙ СФЕРЕ	244
Титова Юлия Германовна ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ МИКРО - КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	246
Тонких Елена Сергеевна, Бочарова Ольга Федоровна ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	248
Третьякова С.В. ВЛИЯНИЕ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	252
В.А. Трифонов, А.О. Чуракова КАЧЕСТВО И ПУТИ ЕГО ДОСТИЖЕНИЯ	255
Ф.Ф. Фаррахова, Лукьянова Д.М. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТАЦИИ УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ	258
Ф.Ф. Фаррахова, Лукьянова Д.М. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ	262
Фисун Т.А., Крайнова Ю.С. ПРОГНОЗНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ КОРПОРАЦИИ	265
Фокина Ольга Васильевна, Вассихина Татьяна Анатольевна МАРКЕТИНГОВАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	267
О. В. Фоменко, О. Ф. Бочарова О ВАЖНЫХ ПРОБЛЕМАХ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ	270
Л.Р. Халитова СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЖИВОТНОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	274



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
научометрической 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>



**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>

+7 960-800-41-99

mail@os-russia.com

+7 347-299-41-99

Научное издание

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
НАУКИ И ОБЩЕСТВА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

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 14.06.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 12,8. Тираж 500. Заказ 217.

**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



РЕШЕНИЕ

о проведении
08.06.2017 г.

Международной научно-практической конференции

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ И ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

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 Зия 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) Винева Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
- 7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
- 8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
- 10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
- 14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
- 16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
- 18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 20) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
- 22) Мухаммадеева 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 12. Педагогические науки |
| Секция 02. Химические науки | Секция 13. Медицинские науки |
| Секция 03. Биологические науки | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки |
| Секция 05. Технические науки | Секция 16. Искусствоведение |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки | Секция 17. Архитектура |
| Секция 07. Исторические науки | Секция 18. Психологические науки |
| Секция 08. Экономические науки | Секция 19. Социологические науки |
| Секция 09. Философские науки | Секция 20. Политические науки |
| Секция 10. Филологические науки | Секция 21. Культурология |
| Секция 11. Юридические науки | Секция 22. Науки о земле |

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.



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ И ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»,
состоявшейся 8 июня 2017

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 369 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 350 статей.
3. Участниками конференции стали 525 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.