



**АГЕНТСТВО
МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9739

**НОВАЯ НАУКА:
СТРАТЕГИИ
И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ**

**Международное научное периодическое издание
по итогам
Международной научно-практической конференции
08 декабря 2016 г.
Часть 1**

Издается с 2015 г.

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2016

УДК 00(082)
ББК 65.26
Н 72

Редакционная коллегия:

Юсупов Р. Г., доктор исторических наук;
Ванесян А. С., доктор медицинских наук;
Калужина С. А., доктор химических наук;
Шляхов С. М., доктор физико-математических наук;
Козырева О. А., кандидат педагогической наук;
Закиров М. З., кандидат технических наук;
Мухамадеева З. Ф., кандидат социологических наук;
Пилипчук И. Н. (отв. редактор).

Н 72

НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (08 декабря 2016 г, г. Челябинск). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2016. – 294 с.

Международное научное периодическое издание «НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ» составлено по итогам Международной научно-практической конференции, состоявшейся 08 декабря 2016 г. в г. Челябинск.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрировано в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015 г.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Абишов Э.Р.

студент бакалавриата ВГУЭС,
г. Владивосток, Российская Федерация

ОБЗОР РЫНКА СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ

Один из основных показателей благополучия страны – здоровье ее граждан. Исследования Института питания РАМН выявили серьезные нарушения в питании населения России, которые приводят к росту частоты различных заболеваний людей.

Спортивное питание – одна из разновидностей помощи организму получать биологически полезные вещества. Спортсмены применяют его тогда, когда хотят добиться высших результатов, а обычные люди – когда их желание быть здоровыми наталкивается на малоподвижный образ жизни, неправильное питание и неблагоприятную экологию.

Степень развитости рынка спортивного питания всегда связана с популярностью активного образа жизни и общей численностью населения, регулярно занимающегося фитнесом и спортом. По этому показателю Россия сильно уступает развитым странам, поскольку, согласно официальным данным, только 16 % россиян постоянно занимается физкультурой и спортом. В России доля населения, регулярно занимающегося спортом, пока значительно меньше, чем в развитых странах. В Германии, к примеру, 40 % населения заботится о своем физическом развитии и активно занимается спортом, а в США данная цифра составляет почти 60 % . Таким образом, США имеют самый крупный рынок спортивного питания [10, с. 90]. В Европе основные бренды сосредоточены в Германии, на Востоке – в Китае и Республике Корея.

Растущий интерес к спорту и здоровому образу жизни показывает, что необходимо изучение рынка спортивного питания, а также оценка перспектив его развития. К спортивному питанию относят следующие товары [2, с. 14; 7]: высокобелковые продукты (протеины); углеводно - белковые смеси; аминокислоты; донаторы оксида азота (NO - формулы); жиросжигатели; левокарнитин (L - карнитин); креатин; антикатаболики; фосфатидилсерин; препараты, повышающие уровень тестостерона; средства для укрепления суставов и связок; витамины, минералы и витаминно - минеральные комплексы; энергетики; кофеин и другие.

Все эти препараты производят различные фирмы, которых насчитывается достаточно много. На российском рынке традиционно всех производителей подразделяют на отечественные и зарубежные. По мнению специалистов, российское спортивное питание на сегодняшний день отстает от зарубежного, как по объемам производства, так и по качеству, но вполне конкурентоспособное по цене. В США, напротив, очень развита индустрия спортивного питания, и на рынке этой страны функционирует множество различных производителей с разными ценовыми диапазонами. Кроме того, один производитель выпускает не один продукт, а целую линейку, поэтому каждый из них выпускает определенный продукт лучше других [7; 10].

Рынок спортивного питания как отдельный потребительский сегмент в России активно развивается с 2005 года, однако пика популярности к настоящему моменту он еще не

достиг в виду того, что развитие физической культуры еще продолжается. Отечественная продукция на нише спортивного питания представлена компаниями ЗАО «Суперсет», «НПК Активформула», ООО «Аполлукс». Основным российским производителем спортивного питания является компания «АРТ Современные Научные Технологии», представляющая такие бренды, как XXL Power, MD, ARTLAB, Shaper и другие. Его главное преимущество цена, которая значительно ниже, чем на иностранные продукты, а также качество достойного уровня. Импортное спортивное питание на данном рынке представлено производителями: Multipower (Германия), Weider (Германия), Optimum Nutrition (США), BSN (США), Dymatize (США), Ultimate Nutrition (США), SAN (США), Twinlab (США) и другие [2, с. 15; 7]. Наиболее популярными среди российских потребителей являются зарубежные товары марок Multipower и Optimum Nutrition. Среди отечественных брендов наиболее устойчивые позиции занимает бренд «Геркулес» [10, с. 90].

Продажи на российском рынке представлены, главным образом, импортной продукцией: только 13 % потребителей предпочитают российский товар. Среднегодовой объем импортируемой продукции составляет порядка 1,5 - 2,0 млрд. руб., в основном, это протеиновые смеси и креатин [10, с. 90]. Лидером поставок спортивного питания в Россию являются США (70 % всего объема импорта), Германия (18 %), Канада (до 10 %). Определенную нишу занимают сейчас поставки из азиатских стран – Республики Корея и Китая [4]. Они привлекают своей дешевизной, однако, по мнению спортсменов, наибольшей популярностью все-таки пользуются американские товары данной категории.

Основными потребителями продукции спортивного питания являются люди, занимающиеся бодибилдингом (83 %) в возрасте от 21 до 30 лет (66 %), мужчины (78 %), регулярно потребляющие данную продукцию (58 %). Основная часть потребителей в своем выборе обращает внимание на марку производителя, т.е. доверяют торговой марке (таких 28 %), другие ориентируются на эффективность, которую замечают по своим внутренним ощущениям (таких 25 %) [9, с. 20; 3]. Предпочтения потребителей к тому или иному продукту спортивного питания, в основном, зависит от того, с какой целью употребляется этот продукт. Наибольшим спросом пользуется протеин (59 %), далее идут витамины и минералы (50 %), аминокислоты (48 %), креатин (38 %), энергетики (30 %), гейнеры (18 %) [7]. Потребление тех или иных продуктов осуществляется, главным образом, по советам тренера (38 %) и статьями в специализированных журналах (33 %) [3]. Главными каналами сбыта спортивного питания в городах России являются спортзалы, магазины, в том числе в рамках больших торговых центров, интернет-магазины, аптеки. Основными параметрами, по которым потребители выбирают те или иные магазины, являются ассортимент продукции, качество обслуживания, репутация, цены и скидки [9, с. 22].

Главными перспективами развития рынка спортивного питания в России в ближайшем будущем (до 2020 года) можно назвать:

- рост объемов продаж продуктов спортивного питания в связи с развитием физической культуры и спорта в стране;
- увеличение числа торговых марок, представленных на рынке, расширение потребительского выбора;

- увеличение количества единиц российской продукции за счет развития производства в этой отрасли;
- появление новых продуктов с улучшенными потребительскими свойствами[5];
- расширение видов, форматов продаж спортивного питания: от спортзалов до специализированных магазинов, включая интернет - магазины[6];
- повышение числа потребителей на рынке, диверсификация их потребительских характеристик (возрастных, гендерных, физических и характеристик, связанных со здоровьем).

Таким образом, рынок спортивного питания в России обладает значительным потенциалом для развития и может увеличиться в ближайшие годы в несколько раз. Согласно «Федеральной целевой программе развития спорта» к 2020 году, в занятия спортом в России планируется вовлечь до 40 млн человек. Российскому рынку нужно перенять успешный опыт и грамотно внедрить его для импульса в развитии отечественной пищевой и спортивной промышленности[1, с. 65 - 66]. Многое будет зависеть от доступности занятия спортом и отечественного спортивного питания.

Список используемых источников:

1. Инновационный потенциал национальной экономики: приоритетные направления реализации: монография. Брутян М.М., Головчанская Е.Э., Даниловских Т.Е. и др. / Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2015. – 165 с.
2. Ипполитова Т.Д., Букова А.А. Развитие и перспективы рынка спортивного питания в России // «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»: Электронный сборник статей по материалам XXXVI студенческой международной научно - практической конференции. Новосибирск: Изд. АНС «СибАК». 2015. № 9 (36). С. 13 - 19.
3. Кабинетное исследование сети магазинов спортивного питания [Электронный ресурс]. URL: <http://m807.ru/?p=13051> (дата обращения: 04.12.16).
4. Латкин А.П., Горбенкова Е.В. Российско - южнокорейское деловое сотрудничество в Приморском крае: из 1990 - х в 2000 - е; М - во науки и образования Российской Федерации, Владивостокский гос. ун - т экономики и сервиса. Владивосток, 2010. – 228 с.
5. Латков Н.Ю. Инновационные технологии в спортивном питании // В сборнике: Инновации в пищевой промышленности: образование, наука, производство. Материалы Всероссийской научно - практической конференции. 2014. С. 70 - 72.
6. Лозовик Д.С. Практика использования интернет - торговли производителями спортивного питания // Сибирский торгово - экономический журнал. 2016. № 2 (23). С. 94 - 97.
7. Обзор российского рынка спортивного питания [Электронный ресурс] // Информационный портал «Инфомаркет». URL: http://informarket.ru/research/sportivnoe_pitanie.pdf (дата обращения: 05.12.16).
8. Сысолятин А.В. Маркетинговое исследование потребителей регионального рынка спортивного питания // Nauka - Rastudent.ru. 2015. № 4 (16). С. 17.
9. Сысолятин А.В. Оценка конкурентной среды регионального рынка спортивного питания // Nauka - Rastudent.ru. 2015. № 4 (16). С. 19.
10. Худяков М.С. Рынок спортивного питания // Сибирский торгово - экономический журнал. 2015. № 1 (20). С. 89 - 91.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ КАРЬЕРЫ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОМУ ЭЛЕМЕНТУ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Карьерный рост является обязательной и неотделимой частью развития каждого сотрудника в отдельности и организации в целом. Карьера складывается под влиянием различных факторов и условий. Умение анализировать данные условия и на этой основе разрабатывать эффективные программы управления карьерой, объединяя интересы организации и сотрудника, - необходимое условие работы современного менеджера.

Основные факторы, влияющие на карьерный рост сотрудников организации, условно делятся на три группы: внешние, организационные, личностные. К внешним факторам, влияющим на планирование карьеры, можно отнести: экономические условия, технические факторы и нововведения, конкуренцию. Следует обратить внимание на государственную поддержку различных отраслей и производств, отраслевые и региональные соглашения, состояние рынка труда и особое внимание на организационные факторы, такие как:

- размер организации;
- организационная структура организации;
- организационная культура;
- стиль производства;
- возможности развития карьеры.

Большое значение имеет выбранная организацией политика управления карьерой. При этом руководитель должен решить: будет ли организация сама выращивать свои кадры или предпочтет «получать» специалистов на стороне [3].

Для понимания карьеры исключительно важен так же личностный компонент:

- ориентация работника;
- особенности личности;
- тип мотивации.

Одни сотрудники могут испытывать потребность во власти, стремиться к влиянию на других. Другие, напротив, предпочитают работать в одиночку, получая удовольствие от выполнения новых, сложных и важных для организации задач, особенно если такая работа получает материальную и моральную поддержку [1].

Считается, что идеальной «стартовой площадкой» карьеры менеджера является трудная, но находящаяся «на виду» должность низового линейного руководителя. Эта должность приносит ценный опыт самостоятельной работы и в то же время не является ключевой, в результате чего возможные неудачи новичка не нанесут организации большого ущерба, а у него не отобьют желания к продвижению вперед. В данном случае быстро выясняется, имеет ли данный работник способность к руководящей деятельности, и если это так, то его нужно как можно быстрее продвигать вперед или, в противном случае, вернуть к исполнению обязанностей специалиста [4].

Служебное продвижение в организации может осуществляться в соответствии с такими принципами, как результативность работы, компетентность и потенциальные возможности, усердие, способность хорошо организовать формальную сторону дела, умение угодить руководству, общие способности. При этом не следует назначать работника на должность через несколько ступеней.

Программа развития карьеры должна обеспечивать повышение уровня заинтересованности работников, выявление лиц с высоким потенциалом продвижения. Она отражает следующие подходы:

- выявление сотрудников с высоким потенциалом роста и продвижения, который характеризуется не степенью подготовленности работников в данный момент, а их возможностями в долгосрочной перспективе с учетом возраста, образования, опыта, деловых качеств, уровня мотивации;

- стимулы к разработке индивидуальных планов карьеры. Способы взаимосвязи карьеры с результатами оценки деятельности;

- пути создания благоприятных условий для развития (обучение, аттестация, подбор должностей, наставничество);

- возможные направления ротации;

- формы ответственности руководителя за развитие и становление подчиненных.

Мероприятия по планированию карьеры должны разрабатываться одновременно для трех уровней:

- сотрудника;

- функционального подразделения;

- организации в целом.

Особая роль принадлежит объективной самооценке самого работника к *индивидуальному планированию карьеры*, которое предполагает осуществление ряда этапов.

Индивидуальное планирование карьеры включает:

- самооценку (интересы, способности, жизненные ценности);

- определение потребностей развития и карьерного роста;

- анализ возможностей для их реализации;

- обсуждение с вышестоящим руководством перспектив профессионального роста;

- разработку индивидуального плана;

- окончательное согласование его с руководством.

Участие руководителя в планировании карьеры своих сотрудников может быть связана к следующим моментам:

- помощь в оценке способностей и возможностей сотрудников;

- согласование их с задачами, стоящими перед подразделением;

- помощь в составлении индивидуального плана карьерного роста;

- своевременное внесение в него корректив в зависимости от перспектив развития организации.

Таким образом, современные организации могут ставить задачи, которые при определении стратегии развития организации максимально полно учитывают индивидуальные потребности в карьерном росте своих сотрудников и персонально подходят к каждому, продвигая его по служебной лестнице, учитывая все факторы, перечисленные выше. Индивидуальное планирование карьеры не может успешно осуществляться без согласования усилий и реализации соответствующих программ на уровне организации в целом.

Для этих целей необходимо наличие четкой стратегии развития организации. В организации должны быть сформулированы ключевые компетенции сотрудников,

необходимые для замещения управленческих позиций разного уровня. Потребуется создать соответствующее информационное обеспечение программ карьерного роста [2].

Планирование карьеры должно быть связано с мотивацией продвижения по службе и являться долгосрочной программой перемещения по горизонтали и вертикали. В результате у сотрудников имеет место большая удовлетворенность трудом, видение перспектив, возможность планировать другие аспекты собственной жизни, целенаправленно повышать квалификацию и готовиться к будущей работе. Сотрудники становятся более лояльными, заинтересованными в производительном и качественном труде. Средствами реализации плана карьеры являются: успешная работа в занимаемой должности; профессиональное и индивидуальное развитие; обучение; эффективное сотрудничество с руководителем; создание положения и имиджа в организации. Все это позволяет пройти через ряд последовательных должностей и добиться результата, осуществив тем самым развитие карьеры.

Список использованной литературы

1. Клецкова Е. В. Исследование экономического потенциала Алтайского края [Текст] / Е. В. Клецкова // Современный взгляд на будущее науки : сборник статей международной научно - практической конференции : в 3 ч. – 2016. – С. 75 - 79.

2. Строителева Т. Г. Современные методы по формированию кадрового потенциала / Т. Г. Строителева [Текст] // Будущее управления персоналом: позиция молодых : сборник научных статей по материалам межвузовской научно - практической конференции. – 2015. – С. 16 - 20.

3. Строителева Т. Г. Управление персоналом и управление человеческими ресурсами: различие и единство [Текст] / Т. Г. Строителева // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем : сборник статей Международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 147 - 150.

4. Шваков Е. Е. Деятельность университетов по эффективной подготовке интеллектуального потенциала [Текст] / Е. Е. Шваков // Будущее управления персоналом: позиция молодых : сборник научных статей по материалам межвузовской научно - практической конференции. – 2015. – С. 4 - 6.

© Авкопашвили П.Т., 2016

Агаджанова К. Э.

Студентка группы ТОР - 231

ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»

г. Ростов - на - Дону, РФ

ИННОВАЦИИ В БРЭНДИНГЕ

Современный брэндинг развивается в условиях жесткой рыночной конкуренции товаров и услуг различных торговых марок. Из - за глобального экономического кризиса эта конкуренция многократно возросла. С каждым днём всё труднее удерживать внимание

потребителя на определённой марке товара среди множества подобных товаров у конкурентов.

На сегодняшний день информационная среда пересыщена корпоративными идентичностями, в следствии чего возрастает агрессивность рекламных сообщений. Чтобы завоевать внимание потребителей, необходимо обладать достаточным уровнем инноваций, который отсутствует у конкурентов. Однако достигать хороших результатов можно и с помощью инноваций в рамках традиционных инструментов.

Инновационный брэндинг выходит за тематические и смысловые рамки продукта или услуги и принципиально отказывается от прямого рекламного сообщения. Так, компания «Apple» продает не компьютерную технику, а определенный стиль жизни, а фирма «United colors of Benetton» рекламирует не одежду, а раскрывает актуальные социальные и гуманитарные проблемы. В инновационном брэндинге нарушается обязательная отраслевая система образов, являющаяся важной частью маркетинговых операций; она увеличивается через культурный и социальный контекст. В этом случае наиболее важно понимать механизмы данных инноваций.

Однако, каждый новый и яркий брэнд неизбежно копируется конкурентами и со временем становятся уже не редкостью. Инновационный брэндинг обеспечивает резкий взлет, но требует при этом постоянного поддержания уровня инноваций. Таким образом, для корпоративного бренд - менеджмента самой важной и основной задачей является поддержание уровня новизны инноваций, а также постоянное обновление технологий.

Практика предпринимательской деятельности показывает, что ежегодно в России регистрируется более 50 тысяч торговых марок, но лишь единицы из них завоевывают признание потребителей. Анализ зарубежного опыта развития торговых марок позволил прийти к выводу, что с вступлением во Всемирную торговую организацию (ВТО) в каждом сегменте рынка остаются по 3 - 5 локальных брэндов и 4 - 5 национальных [1].

В преддверии вступления России во ВТО национальные брэндсы получили возможность стать интернациональными, а для региональных стал актуален вопрос выживания. Несмотря на это, зарубежный опыт показывает, что после вступления страны в ВТО большие шансы остаться «на плаву» имеют локальные производители, которые являются монополистами на своем рынке.

Лояльность потребителей к торговым маркам региональных производителей - монополистов, как правило, очень велика, что позволяет удержать позиции на местных рынках [2].

Это говорит о том, что жизненный цикл брэнды значительно сокращается, когда товар обладает недостаточным уровнем инноваций. Таким образом, чтобы сохранять лидирующие позиции для региональных производителей при вступлении в ВТО необходимо создать сильный и яркий конкурентоспособный брэнд, который будет затмевать другие товарные позиции. Чтобы достичь такой конкурентоспособности брэнды нужно суметь правильно и выгодно преобразовать превосходство в брэнд - ресурсах в позиционные преимущества, которые позитивно отразятся на бизнес - результатах.

Любые инновации часто копируются конкурентами, из этого следует, что инновация обладает определённым жизненным циклом. Баланс жизненного цикла брэнды компании и жизненный цикл инновации, показывает, что за время жизненного цикла брэнды сменяется множество жизненных циклов инноваций. Для поддержания брэнды компании на стадии

зрелости, необходимо своевременное появление очередного цикла инноваций. Кроме того, можно намного увеличить брэндовую наценку, с помощью различных типов инноваций, доводя до пика стоимость нематериальных активов (рис. 1).

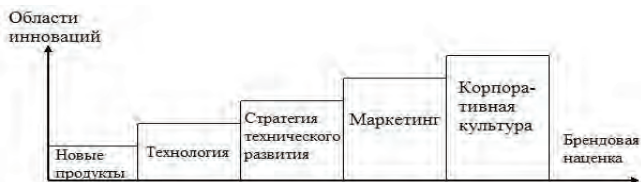


Рис. 1 «Зависимость инноваций от брэндовой наценки»

Таким образом, значение инноваций в процессе развития промышленных предприятий постоянно растет. В системе формирования конкурентных преимуществ брэнда компании инновации играют важную роль. Кроме рассмотрения кардинальных технологических инноваций необходимо обратить внимание на важность работы с более «скромными» новшествами, являющиеся обязательным условием конкурентоспособности брэнда большинства компаний. Их экономическое обоснование, разработка и внедрение требует больших усилий, однако, зачастую, результат внедрения многократно превышает затраты на разработку и реализацию инноваций.

Список использованной литературы:

- 1) Ранде Ю.П. Удовлетворенность и лояльность персонала как главные показатели эффективности внутреннего маркетинга. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №3.
- 2) Дубаневич Е.В. Инновации как основа повышения конкурентоспособности корпоративного брэнда промышленного предприятия // Креативная экономика. — 2008. — № 4 (16). — с. 79 - 88. — Режим доступа: <http://bgscience.ru/lib/3837/>

© Агаджанова К.Э., 2016

Киреев В.С., К.т.н,доцент

Факультет управления и экономики высоких технологий, НИЯУ МИФИ

Г.Москва,Российская Федерация

Аксютин Никита, студент НИЯУ МИФИ,

Маркарян Натали, студентка НИЯУ МИФИ

ИЗМЕНЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ PORSCHE ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОЛИ РЫНКА В РФ

Рис.1 SWOT анализ компании Porsche

S	W
1)Высокое качество	1)Дорогая эксплуатация
2)Безопасность	2)Климат и дороги не

	располагают к эксплуатации Porsche в РФ
3)уникальный дизайн	3)Проблемы с поиском запчастей
О	Т
1)Porsche community	1)Изменение налогового законодательства
2)Развитие и поддержка автоспорта в РФ	2)Изменение экологических норм в РФ
3)Стабилизация Экономические ситуации	3) Рост цен на топливо

Рис.2 PEST анализ.

Political	Economical
1)Санкции в автомобильной отрасли	1)Нестабильный курс рубля
2)Изменение экологических норм выбросов	2)Дорогое содержание авто(ТО, расход)
3)Изменение налогового законодательства	3)Проблемы страхования
Social	Technological
1)Испортозамещение	1) тенденции к снижению расхода авто (гибриды и малолитражки)
2)бренд Porsche, повышает обладателя статус в обществе	2)Современные технологии, использующиеся в Европе, часто не функционируют в РФ
3)Porsche community (развлекательные мероприятия)	3)Неприспособленность автомобилей к дорогам и погодным условиям в РФ
4)высокая безопасность	
5) уникальный исторический дизайн компании	

Для достижения поставленной задачи необходимо (согласно матрице bcg) перейти из “звезд” в “дойные коровы”. Увеличение доли рынка возможно лишь с мощью привлечения клиентов компаний - конкурентов. Мировой авторынок знает, что любой Porsche спортивный, надежный и стильный автомобиль. Следует донести до потребителя, что это практичный авто, который может удовлетворять ежедневные потребности. Рекламная компания Porsche сегодня (как и любого другого спортивного авто) заключается в том, что машины демонстрируют в пределах трека или на шоссе с завораживающим пейзажем. Необходимо показать потенциальному клиенту, каков Porsche в городе, на сегодняшний день их линейка не имеет лишь полноценного внедорожника и хэтчбека, функционал первого авто внутри города не раскроется, а на смену хэтчбека существует младший класс

купе в линейки компании. Следовательно, компания может предложить на выбор авто, под любые потребности в городе. Далее стоит привести ряд примеров конкретных роликов, или посылов для роликов и написать, на каких конкурентов это направлено.

Рекламная компания Porsche с лозунгом "Окажись там, где ты хочешь". Далее рассмотрим конкретный пример с вариантом рекламного ролика. Первое что ощущает, потенциальный потребитель, видя Porsche это цифры: стоимость авто, стоимость обслуживания, мощность и т.д. При этом человек имеющий достаточно средств для приобретения такого автомобиля ожидает от него сверхъестественного. В сочетании с повседневными потребностями, на наш взгляд, необходимо показать, что благодаря возможностям Porsche "нажав кнопку"(речь может идти как о запуске, так и о специальном режиме) "ты можешь оказаться там, где захочешь быть именно ты". Например новый Porsche Panamera, стоя в пробке люди находятся в стрессе, нервничая после рабочего дня или наоборот стараясь успеть, но благодаря комплектации и качеству материалов, потребитель может отвлечься, и наслаждаться машиной. При этом, выехав на свободную дорогу и нажав комбинацию кнопок, вы тут же ощутите мощность и управляемость, за которую вы заплатили. Тем самым показать его практичность в любой ситуации. Аналогичные примеры можно приводить с вместительностью авто и любыми другими проблемами стоящими перед потребителем ежедневно. К сожалению, стремясь уехать из РФ, люди указывают, особенности людей живущих здесь, условия в которых приходится жить и т.д. Но при этом, создавая рекламу, все забывают об этих важных факторах, с которыми многие соглашаются.

Список использованной литературы.

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс: [перевод с английского] / Филип Котлер. - Москва [и др.]: Вильямс, 2012. - 488 с.
2. Ламбен Жан - Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. - СПб.: Наука, 1996. - 589 с.
3. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования — СПб.: Питер, 2002. — 576 с.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — М.: Издательство «Финпресс», 1998. — 416 с
5. <http://www.porsche.com/russia/aboutporsche/overview/>

© Аксютин Н.,Маркарян Н.,2016

Алексеев А.А., магистрант 2 курса
факультет системы теплоснабжения и кондиционирования микроклимата зданий СФУ

Пабст А.В., магистрант 2 курса
факультет управления финансами производственных комплексов СФУ
г. Красноярск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ПРОИЗВОДСТВА ОТХОДОВ И СВЯЗЬ ОБЪЕМОВ ОБРАЗОВАНИЯ ОТХОДОВ С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ

Одной из глобальных проблем человечества является производство отходов, которое во всем мире нарастает темпами, опережающими их переработку, обезвреживание и

утилизацию. Основная часть ТБО складывается на полигонах различного типа и многочисленных свалках. На полигоны попадает около 85 % отходов; 5 % отходов проходит вторичную переработку, примерно 10 % теряется при транспортировке [1]. Наблюдается острая нехватка площадей под захоронение отходов.

Заместитель Руководителя Росприроднадзора Амирхан Амирханов, выступая на 6 - м выездном заседании Федерального экологического совета, которое проходило 7 - 8 октября в городе Ялта (Республика Крым), подчеркнул, что на территории РФ ежегодно образуется более 5 млрд т отходов, более половины из них (56 %) приходится на Сибирский федеральный округ [2].

Также стоит отметить, что в отвалах и хранилищах накоплено около 80 млрд. т твердых отходов, в том числе токсичных и содержащих канцерогенные вещества.

Стоит отметить, что объем производимых отходов увеличивается каждый год, что можно увидеть на рисунке 1.

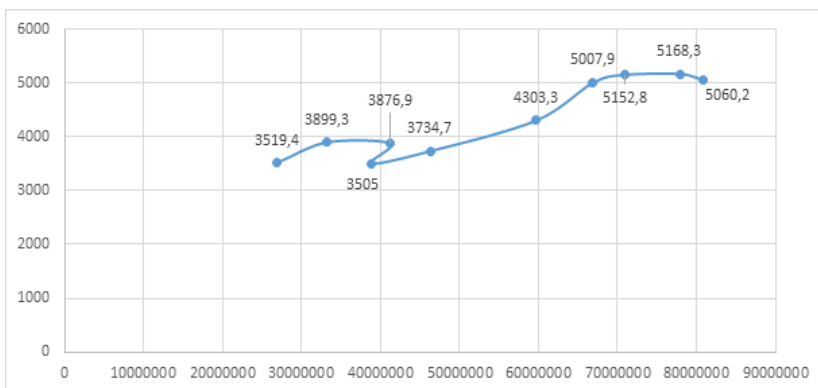


Рисунок 1 – Динамика объемов производства отходов, млн.т

Цель данной статьи – проанализировать влияние различных экономических факторов на объем образования ТБО.

По экономической сути, на общее накопление ТБО влияет следующий ряд факторов:

- степень благоустройства зданий / наличие мусоропроводов, системы отопления, тепловой энергии для приготовления пищи, водопровода и канализации);
- развитие сети общественного питания и бытовых услуг;
- уровень производства товаров массового спроса и культура торговли, степень благосостояния населения;
- уровень охвата коммунальной очисткой культурно - бытовых и общественных организаций;
- климатические условия (различная продолжительность отопительного периода – от 150 дней в южной зоне до 300 дней в северной)
- жизненный уровень городского населения, на который в свою очередь влияет:
 - ✓ внутренний валовой продукт;
 - ✓ младенческая смертность на 1000 рожденных в году;

- ✓ использование ручного труда в сельском хозяйстве;
- ✓ использование ручного труда в сфере обслуживания;
- ✓ количество населения в возрасте от 15 до 59 лет в году;
- ✓ средний размер домашнего хозяйства.

Для дальнейшего анализа в данной работе в качестве независимых переменных выбран объем образования отходов в млн. т. В качестве зависимых переменных выбраны следующие: ВВП в млн руб., оборот розничной торговли по Российской Федерации, млн. руб., затраты на охрану окружающей среды по Российской Федерации млн. руб., среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников руб., численность населения, млн. человек, индекс производительности труда %.

Рассмотрим, как связаны данные факторы [3] с объемом образования тбо.

Таблица 1 – Данные для анализа за период с 2006 до 2015 года

	ВВП,млн руб	Оборот розничной торговли по Российской Федерации, млн. руб.	Затраты на охрану окружающей среды по Российской Федерации, млн	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников	Численность населения, млн. человек	Индекс производительности труда, %	Образование отходов, млн. т
2006	26917200	8711919,9	259228	10633,9	143,2366	107,5	3519,4
2007	33247500	10868976,42	295200	13593	142,8627	107,5	3899,3
2008	41276800	13944183,1	368627	17290,1	142,7475	104,8	3876,9
2009	38807200	14599153,1	343368	18637,5	142,7372	95,9	3505
2010	46308500	16512047	372382	20952,2	142,8335	103,2	3734,7
2011	59698117,4	19104336,5	412014	23369,2	142,8654	103,8	4303,3
2012	66926863,3	21394526,2	445817	26628,9	143,0564	103,5	5007,9
2013	71016728,7	23685913,5	479384	29792	143,3471	101,8	5152,8
2014	77945071,5	26356237,3	536311	32495,4	143,6669	100,9	5168,3
2015	80804310,2	27538370,8	562449	34029,5	146,2673	96,8	5060,2

Корреляционный анализ показал, что наиболее сильная связь – 0,9434, наблюдается между объемом образования отходов и ВВП, примерно одинаковые коэффициенты 0,9099, 0,9005, 0,9048 – между объемом образования отходов и оборотом розничной торговли, затратами на охрану окружающей среды, численностью населения. С индексом производительности труда связь средняя, коэффициент корреляции составляет 0,5337.

Проблема отходов относится к числу проблем, которые принято называть глобальными, общечеловеческими. Утилизация отходов путем захоронения на свалках или сжигания приводит к значительному загрязнению окружающей среды (почвы, воды, атмосферы), что самым негативным образом сказывается на здоровье людей и ставит под угрозу само существование человечества.

Сегодня проблема сокращения отходов также тесно связана с вопросами устойчивого экономического развития: в условиях постоянно растущего спроса на сырьё, при одновременном сокращении доступных запасов и конечной исчерпаемости природных ресурсов, рациональное использование ресурсов (что предполагает максимально полное использование «полезного потенциала любого продукта» при минимальном уровне образования отходов в процессе его производства и потребления) становится критически важным для обеспечения ресурсами будущих поколений.

Список литературы:

1. Глуховская М.Ю., Куксанов, В. Ф. Чрезвычайные ситуации и зоны экологического бедствия : учеб. пособие — Оренбург : ГОУ ОГУ, 2008
2. Официальный сайт Министерство Природных Ресурсов и Экологии Российской Федерации (дата обращения 29.10.2016)
3. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики URL:<http://www.gks.ru/> (дата обращения 23.11.2016)

© Алексеев А.А., Пабст А.В., 2016

Алтухова И. С.

Магистрант кафедры финансов и менеджмента
ФГБОУ ВО «Тульский Государственный Университет»
Г. Тула, Российская Федерация

АНАЛИЗ РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ РОССИИ

Кондитерские изделия – как мучные, так и сахаристые – «являются продукцией ежедневного спроса: среднестатистический житель России в 2014 году потреблял 23 кг сладостей, из которых 12 кг были сахаристыми, а 11 кг – мучными изделиями» [1].

Рынок кондитерских изделий в России обеспечивается в основном за счет внутреннего производства. Доля импортных товаров невелика, и в последнее время продолжает снижаться из-за ослабления курса рубля и санкционной политики.

Рассмотрим производство кондитерских изделий в России по их видам. Основная часть всех кондитерских мучных изделий, тортов и пирожных приходится на 10 регионов

России, среди которых лидирует Челябинская область (ее доля в объеме производства составляет 9,8 %) (рис.1) [2].

Основными производителями в Челябинской области являются такие производители, как ГК «Уральские кондитеры», ООО «ППК «Колос», ООО «Сладкий Конди», ООО «Кондитерская фабрика «Кременкульская» и другие. В 2015 г. Однако в 2015 году показатели производства в Челябинской области снизились до 8 % и она переместилась на 3 место. Далее 2 место по объемам производства занимал Краснодарский край с долей 8,8 %, и в 2015 г. уровень выпуска продукции вырос до 11 %, что позволило Краснодарскому краю занять лидирующие позиции по производству тортов и пирожных. Москва в этом рейтинге занимала в 2014 г. 4 место. В 2015 г. доля производства в столице выросла до 9 %, при этом Москва вышла на второе место по объемам производства.

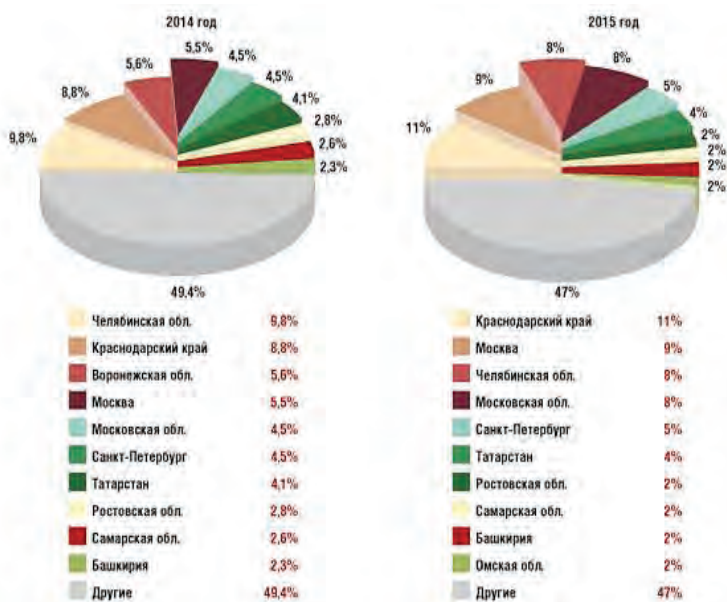


Рис. 1 – Структура производства кондитерских мучных изделий, тортов и пирожных по регионам в 2014 г - 2015 гг. в натуральном выражении, %

Лидером по производству вафель, пряников и печенья является Санкт - Петербург, где в 2014 году доля производства данной продукции составила 9,9 % (рис. 2) [6]. А в 2015 г. произошел прирост на 11,1 % и доля производства составила 11 %. Второе место занимает Кемеровская область, в которой также произошло увеличение показателей за 2015 г. на 3,5 %, его доля составила 9 %. В Московской области, которая занимает третье место, также зафиксирован подъем уровня производства, и его доля в 2015 г. составила 5 % .

Основными лидерами по производству какао, шоколада и кондитерских сахаристых изделий в 2014 году стали Москва, Московская и Белгородская области. Их доля составила более одной трети (рис. 3).

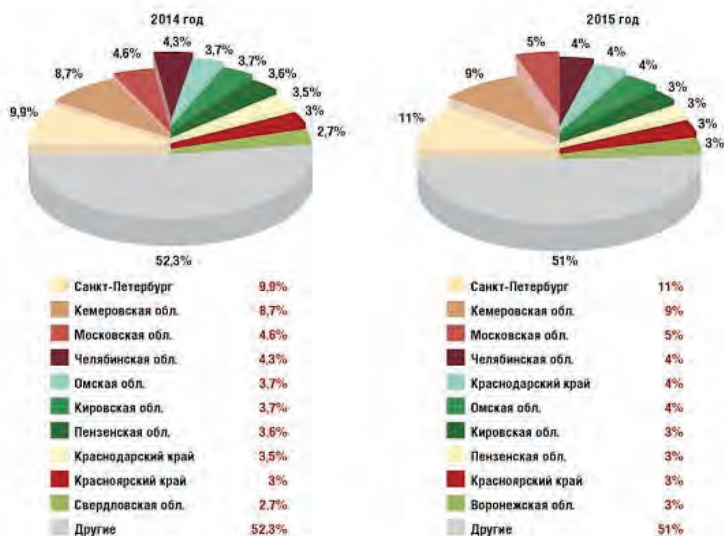


Рис. 2 – Структура производства вафель, пряников и печенья по регионам в 2014 - 2015 гг. в натуральном выражении, %

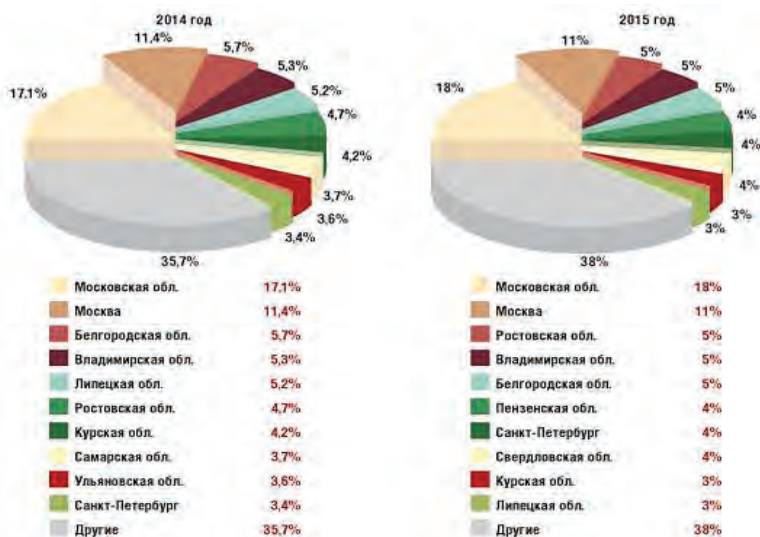


Рис. 3 – Структура производства какао, шоколада, кондитерских сахаристых изделий по регионам в 2014 - 2015 года в натуральном выражении, %

В 2015 г. в Московской области отмечается рост доли до 18 % , а в Москве и Белгородской области, напротив, зафиксирован спад, соответственно, до 11 и 5 % .

Сегмент шоколадных изделий среди всего рынка кондитерских товаров станет самым быстрорастущим, что прокомментировала компания Euromonitor International. В период с 2011 по 2016 годы он может увеличиться на 21 % в стоимостном выражении.

Специалисты утверждают о вероятности ухода с рынка крупных фирм, что повлечет за собой усиление конкуренции среди оставшихся. Производителям шоколада начинают пересматривать свою маркетинговую стратегию по позиционированию шоколада и делать упор на его полезности и безвредности для здоровья. Для этого в скором будущем производителям шоколада придется привлекать ученых, проводить исследования, чтобы разработать продукцию с меньшей калорийностью. В связи с этим возможен переход на новые виды сырья и технологий по производству шоколада.

На развитие кондитерской отрасли может повлиять изменение демографической ситуации в стране. Будет увеличиваться прирост населения, а дети являются одними из основных потребителей шоколадных и кондитерских изделий, что приведет к увеличению рынка сбыта.

Список использованной литературы:

1. Онтикова С. И. Состояние и перспективы развития рынка шоколадной продукции России [Текст] / С. И. Онтикова, Е. А. Костынич // Молодой ученый. - 2014. - №3.
2. Обзор российского рынка кондитерских изделий [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=2192> (Дата обращения 12.11.2016).

© Алтухова И. С., 2016

Аманова К.О.

студент 4 курса

Научный руководитель, Бондарчук О.П., к.э.н, доцент

Кубанский государственный аграрный университет

имени И. Т. Трубилина

Россия, г. Краснодар

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

LENDING TO INDIVIDUALS IN RUSSIA THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

Аннотация: в данной статье рассмотрены актуальность и проблемы кредитования физических лиц, предложены пути решения этих проблем.

Ключевые слова: кредит, заемщик, коммерческий банк, потребительский кредит.

Abstract: this article considers the relevance and challenges of lending to individuals, proposed solutions to these problems.

Keywords: loan, borrower, commercial Bank, consumer credit.

Кредитование – неотъемлемая часть экономики любой страны. Кредитом пользуются государства, огромные организации, и отдельные граждане. Особенно нуждаются в кредите физические лица. За последние пять лет доля кредитов населению выросла в четыре раза. На сегодняшний день кредитование – самый распространённый способ приобрести что - либо дорогостоящее.

Банки предоставляют физическим лицам такие кредиты, как: потребительская ссуда, автомобильный кредит ипотечный кредит, кредит для получения образования, овердрафт, доверительный кредит, кредит на неотложные нужды.

По данным ЦБРФ в период на 01.09.2016 в России было выдано 44 526,892 млн. руб. Из них Краснодарском крае – 133,455 млн. руб.

На современном этапе развития у кредитования существует несколько проблем: нечестная конкуренция между банками и, связанное с этим, искажение информации, реклама и маркетинговые мероприятия не предоставляют полную информацию о ценах на кредиты заемщикам.

В нашей стране развиваются новые виды кредитов, что требует значительного увеличения ресурсов банков. Многие коммерческие банки не могут в полную силу предоставлять кредиты из - за отсутствия достаточного количества средств. Это говорит о том, что необходимо вводить депозитную политику, потому что значительную часть ресурсной базы коммерческих банков являются вклады физических лиц.

Немаловажным фактором для банков является кредитоспособность заемщика, то есть способность к совершению сделки. Чтобы определить, сможет ли заемщик в дальнейшем вернуть полученную сумму, банки используют несколько способов:

1. Скоринговые модели, основанные на численных статистических методах. В основном, применяются в экспресс - кредитовании.

2. Методика определения платежеспособности. Организация запрашивает пакет документов у физического лица, и на основе заполненной анкеты рассчитывает чистый доход заемщика.

3. Андеррайтинг – процедура оценки банком вероятности погашения или непогашения кредита. Изучают кредитоспособность заемщика по методу, используемому в самом банке.

Самая тщательная проверка физических лиц происходит при выдаче кредитов на неотложные потребности, потому что при выдаче кредита банки берут на себя риск невозврата или неполного возврата денежных средств. Также, банки несут потери при несвоевременном возврате заемщиком кредита.

Для многих ипотека – единственная возможность улучшить жилищные условия, если нет достаточного количества денежных средств. У этого вида кредитования ставки ниже, чем у потребительского кредита, что гораздо выгоднее для людей. Поэтому вопрос процентных ставок по ипотеке всегда волновал граждан. На сегодняшний день ставка варьируется от 13 до 14 % . В то время, как в 2015 году она начиналась с 12 % .

Таблица 1. - Кредиты, выданные физическим лицам (млн. руб.)

	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выдано кредитов физическим лицам	9518,505	11038,528	10404,324
Из них на покупку жилья	1202,022	1576,680	998,088

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в 2014 году граждане больше брали кредиты, чем в 2013 и 2015 годах, как на личные нужды, так и на покупку жилья. Возможно, это связано с тем, что в 2015 году ставки на кредитование резко выросли.

Развитие кредитования физических лиц протекает при помощи внедрения зарубежного опыта и технологий, повышения качества обслуживания клиентов и квалификации работников банков. Также необходимо привлекать инвесторов как отечественных, так и зарубежных.

На сегодняшний день у кредитования физических лиц существует такая проблема, как отсутствие развитого взаимодействия банков между собой по поводу обмена информацией о заемщиках. Эту проблему необходимо решить, дабы избежать действий мошенников. Для этого необходимо развивать доступную для каждого банка базу данных, где будет отражаться вся необходимая и достоверная информация о заемщиках.

Использованные источники

1. Гусев А. П. Ипотечное жилищное кредитование: жилье в займы. / А. П. Гусев - Ростов - на - Дону: Феникс, 2012.
2. Костерина Т. М. Банковское дело. / Т. М. Костерина - Юрайт - М.: 2014
© Бондарчук О. П., Аманова К.О., 2016

Амбрасенок М.В.,
магистрант кафедры менеджмента
КФ РЭУ им Г.В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Проблема повышения эффективности торговых организаций, в первую очередь, сводится к совершенствованию управления финансами. От выбора модели управления финансами и денежными потоками зависит финансовое состояние торговой организации, уровень ее деловой активности и конкурентоспособности. Оптимальная система управления финансами определяет жизнеспособность торговой организации, обеспечивает достижение стратегических целей, эффективное использование всех видов ресурсов. Необходимость и целесообразность использования финансового менеджмента как комплексной системы управления финансовой деятельностью торговой организации подтверждена многолетним опытом работы предприятий и организаций разных стран. Применение методик финансового менеджмента особенно актуально для торговых организаций, составляющих значительную часть экономической системы России.

Анализ результатов деятельности и оценка системы управления финансами торговой организации Краснодарского края показали, что ухудшение ее положения связано с отсутствием профессионализма и системного подхода в управлении финансовыми

ресурсами. Исследуемая торговая организация ориентируется на выживание путем поиска краткосрочных источников финансирования, необоснованно растрачивая собственные средства. Управление финансами организации противоречит целям ее развития. Следовательно, в исследуемой торговой организации назрела необходимость внедрения финансового менеджмента как более эффективной технологии управления финансовыми ресурсами с целью сохранения и прумножения эффекта от коммерческой деятельности.

Финансовый менеджмент в исследуемой организации должен решить задачи обеспечения высокой финансовой устойчивости, поддерживать постоянную платежеспособности торговой организации, максимизировать прибыль, обеспечить минимизацию финансовых рисков.

Основная цель финансового менеджмента исследуемой торговой организации — максимизация цены собственного капитала.

Финансовая устойчивость обеспечивается рациональной финансовой политикой, использованием различных источников для формирования финансовых ресурсов, направлением средств на решение первоочередных задач развития торговой организации. Поддержание постоянной платежеспособности достигается за счет эффективного формирования денежных потоков и поддержания ликвидности оборотных активов [1, с.145]. Максимизация прибыли основана на использовании высокого уровня хозяйствования, на эффективной налоговой, маркетинговой и дивидендной политики. Процесс минимизации рисков предусматривает их оценку, профилактику и минимизацию. Основные направления финансового менеджмента торговой организации:

- 1) формирование финансовой структуры капитала;
- 2) формирование активов;
- 3) управление оборотными активами;
- 4) формирование собственных финансовых ресурсов и управление ими;
- 5) управление заемными финансовыми средствами;
- 6) управление финансовыми рисками.

С целью восстановления финансовой устойчивости и оптимизации финансовой структуры необходимо принять решение об увеличении размера уставного капитала, внесении соответствующих изменений в Устав организации и обеспечить вклад. Это позволит увеличить долю собственных средств в составе источников финансирования деятельности данной торговой организации и повысить маневренность этих средств.

Точное обоснование потребности в определенных группах товаров посредством бюджетирования позволит организации контролировать товарные остатки, не допуская затоваривания оптового склада, обеспечивая тем самым высокий уровень оборачиваемости товарных запасов [2, с. 51].

Предметами управления заемными денежными средствами служат определение общей потребности в заемных финансовых средствах, оптимизация соотношения краткосрочной и долгосрочной задолженностей оптимизация форм и источников привлечения заемных финансовых средств, подготовка проектов отдельных кредитных договоров.

Представляется, что для исследуемой торговой организации в настоящий момент целесообразно рассмотреть вопрос о переоформлении краткосрочного кредита в

долгосрочный, что позволит повысить уровень финансовой устойчивости, снизить расходы по уплате процентов.

При управлении финансовыми рисками основное внимание следует направить на выявление состава вероятных финансовых рисков, присущих оперативной, хозяйственной и инвестиционной деятельности организации. Оценка уровня этих рисков и их последствий сводится к формированию системы мероприятий по профилактике и минимизации отдельных финансовых рисков, а также их внутреннему и внешнему страхованию.

Учитывая масштабы исследуемой организации и основные проблемы в ее деятельности, считаем, что программа внедрения финансового менеджмента в данной организации должна включать следующие элементы:

- создание специализированного структурного подразделения (финансово - экономической службы) и введение в штатное расписание должности финансового директора;
- разработка Положения о структурном подразделении (финансово - экономической службе);
- разработка должностных инструкций ответственных лиц;
- организация системы внутреннего финансового контроля;
- выбор приоритетных инструментов повышения эффективности системы управления финансами.

Исследование результативности рекомендованной программы финансового менеджмента установило прирост рентабельности торговой организации благодаря оптимизации политики расчетов с покупателями, ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности, а также с учетом внедрения иных инструментов финансового менеджмента.

Следует отметить, что результативность внедрения финансового менеджмента следует рассматривать в долгосрочном периоде [3, с.2], поскольку системная работа по управлению финансовыми ресурсами и эффективному функционированию финансовых потоков, а также рациональному взаимодействию элементов финансовой системы организации, безусловно, способна обеспечить финансовую стабильность, платежеспособность и устойчивый прирост ее прибыли.

Список использованной литературы

1. Богатырева О.В. Стратегии и инструменты финансового оздоровления кризисных предприятий: диссертация на соискание ученой степени к - та экон. наук: 08.00.10 / Богатырева Ольга Владимировна. - Краснодар, 2008. - 179с.
2. Воронина Л.А. Бюджетирование как инструмент организационно - финансового управления хозяйствующим субъектом / Воронина Л.А., Булатова И.С. // Сфера услуг: инновации и качество. 2015. № 7 (8). С. 49 - 53.
3. Богатырева О.В. Повышение эффективности менеджмента торговых организаций на основе современных технологий формирования персонала // Сфера услуг: инновации и качество. – Краснодар, 2016, №24, С.2

© Амбрасенок М.В., 2016

Аношкина Н.П.
аспирант
кафедра банковского дела, денег и кредита
"РЭУ им. Г.В.Плеханова"
Саратовский социально - экономический
институт (филиал)
г. Саратов, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ ПОТЕРЯМИ КАК ПОДСИСТЕМА БАНКОВСКОГО РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА

Кредитные потери выступают неизбежным результатом кредитной деятельности коммерческих банков. Банковское дело относится к числу высокорисковых видов бизнеса, и случаи неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств перед кредитной организацией - это неотъемлемая часть деятельности любого банка любой страны.

По своей сути, кредитный риск представляет собой риск потерь банка вследствие неисполнения заемщиком своих обязательств по кредиту. Именно этот риск способствует возникновению прямых и косвенных убытков банка. Даже наиболее организованный процесс кредитования не может полностью устранить данный риск. Кредитные потери становятся статистически неизбежными ввиду массовости проведения кредитных операций, как ключевого вида деятельности коммерческого банка.

Кредитование клиентов является важнейшей функцией коммерческих банков, которая следует из самой природы их деятельности. Операции по кредитованию являются самой доходной статьей банковского бизнеса.

Это подтверждают следующие цифры по крупнейшему российскому коммерческому банку. Отчет о финансовых результатах ООО "Сбербанка России" по итогам 3 квартала 2016 г. показывает, что прибыль до налогообложения формировалась в основном за счет чистого дохода от банковских операций и иных сделок, причем 76,4 % этого дохода составил чистый процентный доход [1]. Проведя анализ структуры процентного дохода рассматриваемого банка, можно сделать вывод о том, что большая часть доходов (93,3 %) приходится на доходы по предоставленным кредитам. Следовательно, для "Сбербанка России", как и для преобладающего числа российских банков, доходы по кредитам являются основной частью прибыли.

Анализируя показатели деятельности кредитных организаций в целом по стране, можно утверждать, что кредиты, выданные различным категориям заемщиков, составляют преобладающую часть всех активов коммерческих банков. Так, по состоянию на 1 октября 2016 года доля кредитов составила 69,3 % от общей суммы активов, которыми располагают банки [2].

Таким образом, банкам необходимо принимать на себя риск, неотъемлемый от банковской деятельности по выдаче кредитов. Кредитный риск, в свою очередь, всегда представляет собой потенциальную угрозу, и такие угрозы могут быть устранены в случае неприятия риска, его избегания. Однако тогда коммерческому банку пришлось бы отказаться от проведения всех своих операций по кредитованию, т.е. от операций,

составляющих большую часть его прибыли. Не прекращая своей деятельности, кредитная организация не может не принимать кредитные риски и несет в связи с этим неизбежные потери. Избегая ситуаций, связанных с риском, а также управляя причинами рисков можно значительно снизить уровень угроз. В большинстве же случаев, когда рисков невозможно избежать, банк может только минимизировать их последствия.

А.А. Кованев считает, что "хотя в своей основе статистически неизбежные потери определяются причинами, не зависящими от банков, очевидно, что успешность или неуспешность деятельности конкретного банка зависят от того, насколько данный банк сможет вписаться в пределы общих потерь" [3, с.170]. Безусловно, качественно организованный кредитный риск - менеджмент банка позволяет ему свести к минимуму свои потери, получив при этом значительное конкурентное преимущество перед другими кредитными организациями. Неспособность банка к поддержанию своих потерь на среднестатистическом уровне, наоборот, говорит о постепенной утрате им своих позиций на рынке с последующими негативными последствиями.

Управление кредитными потерями выступает составной частью системы управления кредитными рисками банков, при этом управление ими можно выделять в относительно самостоятельную сферу. Управление кредитным риском шире и включает в себя и управление самим риском, и управление его последствиями. В таком понимании управление потерями является элементом системы управления рисками [4, с.12].

Вместе с тем, риски - это возможность потерь. Реализованный риск уже не является риском в своем изначальном значении, а его последствием. Значит, с реализацией риска существенно меняются свойства и качества объекта управления.

Поэтому более корректной и точной будет трактовка управления кредитными рисками и кредитными потерями как двух взаимосвязанных подсистем кредитного менеджмента, которым присущи свои цели, задачи и инструменты, применяемые на разных стадиях единого кредитного процесса. Графически их соотношение описано на рисунке 1.



Рисунок 1 - Соотношение сфер управления рисками и управления потерями

Таким образом, управление кредитным риском избирает сферой своего применения идентификацию и снижение возможных потерь банка, в то время, как сферой управления кредитными потерями представляется идентификация и снижение реальных потерь. Объектом управления в данной системе являются нереализованные риски. Поэтому можно

утверждать, что управление потерями является специфическим элементом системы управления кредитными рисками.

Управление потерями в банке может осуществляться на нескольких уровнях с использованием соответствующих им инструментов.

Во - первых, управление приемлемым для банка уровнем потерь по ссудам осуществляется на уровне кредитного портфеля в целом. Инструментами банковского управления потерями на этом уровне являются:

- резервирование на возможные потери по ссудам;
- ценообразование на кредиты;
- кредитные стандарты и процедуры;
- организация кредитования.

Во - вторых, управление кредитными потерями осуществляется на уровне портфеля проблемных ссуд. Ссуды, имеющие признаки индивидуального обесценения, всегда в банковской деятельности выделяются в особую группу риска. На этом уровне применяются как элементы управления приемлемым уровнем общих потерь, так и управления индивидуальными потерями.

Основными инструментами банковского управления потерями на этом уровне могут выступать:

- ценообразование;
- продажа долгов.

В - третьих, управление потерями осуществляется на уровне управления индивидуальными ссудами. Содержание такого управления связано с урегулированием возникших потерь. Его инструментами выступают:

- меры дополнительного контроля;
- меры экономической помощи заемщику;
- меры экономического воздействия на заемщика;
- меры досудебного урегулирования проблемной задолженности;
- меры судебного урегулирования проблемной задолженности;
- средства урегулирования финансовых проблем банка в связи с неисполнением заемщиками обязательств по кредитам.

Приведенные выше аргументы позволяют сделать вывод о перспективности создания подобной системы управления кредитными потерями как подсистемы банковского риск - менеджмента и возможности ее эффективного функционирования в банках на современном этапе развития банковского сектора.

Присутствие в банковских кредитных рисках статически неизбежных потерь не отрицает необходимости управления ими. Среднестатистические потери выступают отправной точкой при определении уровня потерь по кредитному портфелю в целом, но приемлемый их уровень определяется рисковой стратегией банка. Если банк имеет "высокий аппетит на риск", то приемлемый для него уровень потерь по портфелю может превышать среднестатистический. В случае консервативной кредитной политики банк будет выбирать более надежных заемщиков и установит для себя приемлемые потери по кредиту на уровне ниже среднестатистического. Вся система кредитного менеджмента банка на всех стадиях процесса кредитования и управления рисками должна быть так или иначе развернута на реализацию стратегической установки банка по поддержанию приемлемого уровня потерь.

Библиографический список:

1. Публичное акционерное общество "Сбербанк России" и его дочерние организации. Промежуточная сокращенная консолидированная финансовая отчетность и Заключение по результатам обзорной проверки. 30 сентября 2016 года. (URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ifrs>)
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. Ноябрь 2016 года. №169. (URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1611.pdf)
3. Кованев А.А. Современные аспекты управления проблемной задолженностью по ссудам банков // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2009. №4. - С.170 - 172.
4. Копченко Ю.Е., Бандорин М.А. Система управления кредитным риском в коммерческом банке. // Тенденции науки и образования в современном мире. 2016. №12 - 5. - С.12 - 13.
5. Ильина Л.В. Банковские страховые резервы: теория и методология формирования и использования. - Саратов: Саратовский гос. социально - экономический ун - т., 2006. - 256 с.
© Аношкина Н.П. 2016.

Асташов Р.А., Уланов С.В., Кабанов А.А.,

Студенты 3 курса. Группа ББИ - 14, БПИИС - 14

факультет экономики

ПВГУС,

г. Тольятти, Российская Федерация

Научный руководитель: Журавлева Т.А.,

к.э.н., доцент

факультет экономики

ПВГУС,

г. Тольятти, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Ключевые слова: малое предпринимательство, проблемы, развитие, уровни управления, группы.

Аннотация: Статья посвящена проблемам развития малого предпринимательства. Рассматривается группировка проблем, классифицируемая по группам, видам и уровням управления, на которых их можно решить.

С каждым годом малому предпринимательству в России уделяется все больше внимания в виду того, что малое предпринимательство имеет и сохраняет ряд негативных тенденций в своем развитии. Одним из факторов, который влияет на негативное развитие малого предпринимательства, можно отнести недостаточное внимание государственных структур к проблемам этой области.

Основные проблемы малого предпринимательства можно разделить на несколько групп. Самой основной является недостаточная финансовая и материально - техническая

ресурсная база. Эта проблема возникает на ранней стадии создания предприятия. После функционирования малого предприятия в течении 2 - 3 лет предпринимателю потребуются ресурсы для расширения своей деятельности, увеличивая свое положение на рынке. Эти средства надлежит отыскать. Государственный бюджет обладает нехваткой денег на развитие малого предпринимательства, что означает стать их источником финансирования не способна. Получение кредитов предприятием крайне проблематично, так как малые предприятия имеют недостаточность внеоборотных средств, которые могли бы поступить залогом для взятия ссуды.

Государство может значительно помочь малому предпринимательству путем предоставления аренды новых офисов и помещений на льготных условиях для ведения их деятельности. Исходя из этого, государство должно соответствующим образом регулировать налогообложение и предоставление льгот, а также проработать механизмы льготного кредитования. Серьезной проблемой для малого предпринимательства является законодательная база, которая является несовершенной. Сложность состоит в том, что у государства нет единой сводной основы законов, где закрепляется деятельность российских малых предпринимательств. Конечно, существует нормативно - правовые документы, которые регулируют деятельность малого предпринимательства, однако они не всегда способны помочь в решении проблем.

Ещё одной группой проблем является проблема развития информационных систем и инфраструктуры. Российская инфраструктура малого предпринимательства не способствует стабильному развитию и не оказывает должную поддержку малого предпринимательства. Также, важно уделить внимание на создание единой информационной системы малого предпринимательства, где с технологиями Интернет возможно предпринимателю заниматься предложением своих товаров и услуг как на внутреннем рынке, так и на внешнем. Такая система может быть использована для решения вопросов экономического развития предприятия, а также для решения вопросов с нормативно - правовым обеспечением.

Ещё одной из важнейших проблем относится к организационному характеру. К таким можно отнести, например, кадровым. Предприниматель должен обладать многими качествами, в частности способность нести ответственность за свои действия, знать, чего он хочет, способность к риску. Предпринимателю следует постоянно развиваться в разных направлениях. Он должен быть универсальным человеком, «мастер на все руки». Только имея такого предпринимателя, малое предпринимательство будет иметь положительное развитие и сможет противостоять многим внешним и внутренним факторам.

Многие малые предпринимательства не владеют информацией, помогающей им понять, какими способами можно выйти им на внешнеэкономическую арену.

В этом случае повышается роль государственных органов и негосударственной инфраструктуры. К организационным проблемам, нам кажется, нужно отнести и неравноправное положение субъектов малого предпринимательства в отношении доступа к государственным и муниципальным заказам; отсутствие условий для нормальной конкурентоспособности в ряде сегментов российского рынка ввиду их монополизации и наиболее актуальной проблемой выступает

– неэффективность регионального и государственного регулирования, также неэффективность или отсутствие механизма поддержки малых предприятий.

Проблемы социально - психологического характера также требуют рассмотрения. Ряд ученых прослеживает низкое участие социально незащищенных слоев населения в предпринимательской деятельности: молодежи, женщин, пожилых людей. Поддержка каждой из этих социальных групп будет иметь свои преимущества. Исходя из вышеизложенного, мы считаем возможным предложить группировку проблем (табл.), которая классифицирует их по группам, видам и уровням управления, на которых их можно решать.

Эта группировка проблем позволяет малым предпринимательствам заниматься более целесообразно управлением своего дела, совершенствовать его в зависимости от степени проблем на разных регионах

Таблица 1.

**Группировка проблем развития
малого предпринимательства**

Группа проблем	Вид проблем	Уровень управления
1. Финансово - кредитные, инвестиционные и имущественные проблемы	• недостаточность начального капитала	Региональный, местный, менеджмент организации
	• трудности с получением кредитов	Региональный, местный
	• недостаточная инвестиционная поддержка	Региональный, местный
	• сложности с получением помещений и высокая арендная плата	Региональный, местный
2. Законодательные (нормативно - правовые) проблемы, в том числе связанные с налогообложением	• отсутствие сводной единой законодательной основы деятельности	Федеральный, региональный
	• несовершенство принимаемых нормативно - правовых актов (как по времени так и по существу)	Федеральный, региональный
3. Проблемы инфраструктуры и информационных систем	• неразвитая инфраструктура поддержки	Федеральный, региональный
	• отсутствие Единой информационной системы малого бизнеса на базе Интернет	Федеральный, региональный
4. Организационные проблемы	• бюрократизм	Федеральный, региональный

	• кадровые трудности	Региональный, местный, менеджмент организации
	• сложности с учетом	Федеральный, региональный, менеджмент организации
	• сложность выхода на международный рынок	Региональный, местный, менеджмент организации
	• неравноправное положение в отношении доступа к государственным и муниципальным заказам	Федеральный, региональный
	• отсутствие условий для нормальной конкуренции	Федеральный, региональный
5. Социально - психологические проблемы	• слабая социальная защита	Федеральный, региональный, менеджмент организации
	• низкая доля социально - незащищенных слоев населения в предпринимательстве	Федеральный, региональный
	• исторически сложившееся отношение к бизнесу как к спекулятивной или криминальной деятельности	Федеральный, региональный, местный

Для решения данных вопросов требуется время и целенаправленное воздействие властей всех уровней, направленное на развитие малого бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Малое предпринимательство в России. 2007 [Текст] : стат. сб. / Г. В. Мазурова, Н. И. Потявина, Г. В. Мазурова [и др.]. - М. : Росстат, 2007. - 151 с.
2. Маринко, Г. И. Управленческий консалтинг [Текст] : учеб. пособие для вузов по специальности "Политология" / Г. И. Маринко МГУ им. М. В. Ломоносова; Фак. гос. упр. - М. : ИНФРА - М, 2005. - 380 с. - (Учебники факультета государственного управления МГУ им. М. В. Ломоносова)
3. Малый бизнес [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов по направлению "Менеджмент" / А. И. Базилевич, В. Я. Горфинкель, А. З. Дадашев [и др.] под ред. В. Я. Горфинкеля. - М. : КноРус, 2014. - 336 с. : табл.

4. Малый бизнес [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов по направлению "Менеджмент" / А. И. Базилевич, В. Я. Горфинкель, А. З. Дадашев [и др.] под ред. В. Я. Горфинкеля. - М. : КноРус, 2014. - 336 с. : табл.

© Асташов Р., Уланов С., Кабанов А., 2016

Банни С.Н.,

Аспирант Среднерусского института управления –
филиал РАНХиГС при Президенте РФ, Россия, Орел

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Развитие рыночной экономики характеризуется возникновением стоимостной оценки имущества при совершении различных сделок, получении кредитов и займов, оформлении ипотеки, возникновении договорных отношений при передаче объектов в доверительное управление или аренду, организации инвестиционного процесса. [6] Появление новых видов сделок и форм договорных отношений требуют совершенствования методологии оценки стоимости имущества, научных подходов к обоснованию ее методов и приемов при оценке бизнеса в целом. [7]

Оценка стоимости имущества и бизнеса в целом должна быть основана на эффективном методическом инструментарии, позволяющем дать объективную достоверную их оценку.

На сегодняшний день оценщиками применяются различные методы оценки стоимости имущества, среди них можно выделить: методы имущественного (затратного) подхода, к которому относятся метод стоимости чистых активов, метод определения ликвидационной стоимости, откорректированной балансовой стоимости имущества, стоимости замещения; методы сравнительного подхода к оценке объектов и методы доходного подхода. [1,2] Каждый метод имеет свои специфические особенности и условия применения.

Исследование методов имущественного (затратного) подхода свидетельствует о том, что их объединяет единый признак, а именно, в их основу положено определение стоимости оцениваемого имущества или бизнеса по текущим ценам, а также затрат по строительным объектам. Различие этих методов состоит в уровне детализации расчетов и разных видах стоимости.

К примеру, применение метода откорректированной балансовой стоимости имущества позволяет дать оценку восстановительной стоимости, возникающей при переоценке объектов, остаточной стоимости активов организации, находящихся на балансе по завершении процесса начисления амортизации основных средств. В качестве источников информации для проведения расчетов указанным методом применяются данные бухгалтерского баланса организации, а также данные рыночной стоимости активов. [4]

Метод чистых активов применяется в том случае, если: организация имеет на балансе значительные материальные активы; сумму ее доходов невозможно спрогнозировать точно; организация располагает значительными материальными и финансовыми активами, такими, как инвестиции в недвижимость, ликвидные ценные бумагами и т. д. При этом

методе материальные активы и обязательства оцениваются по рыночной стоимости. Под чистыми активами понимают величину, которая рассчитывается как разница между суммой активов организации, принимаемых к расчету и суммы долговых обязательств. [8] Основной задачей является переоценка стоимости активов, поскольку она не соответствует рыночной стоимости объектов. Кроме того, его применение обусловлено уверенностью оценщика в функционировании организации в перспективе.

Методический инструментарий данного метода предусматривает следующие последовательные этапы расчета:

- определение рыночной стоимости группы основных средств - машины и оборудование;
- осуществление оценки нематериальных активов;
- определение рыночной стоимости долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений;
- осуществление оценки недвижимого имущества организации с применением обоснованной рыночной стоимости;
- перевод материально - производственных запасов и товаров в текущую стоимость;
- осуществление оценки дебиторской задолженности;
- перевод обязательств в текущую стоимость;
- осуществление оценки расходов будущих периодов;
- определение стоимости собственного капитала как разницы между обоснованной рыночной стоимостью активов и текущей стоимостью всех обязательств.

Метод ликвидационной стоимости применяется для оценки стоимости имущества организации, которое подлежит ликвидации. Понятие ликвидационной стоимости характеризуется чистыми денежными средствами, которые собственник получит за ликвидацию бизнеса, продажу активов с учетом расчетов с кредиторами. Он осуществляется в следующей последовательности:

- составление плана - графика по ликвидации организации с определением объема продажи активов с учетом их дисконтирования для оптимизации возможных рисков;
- вычитание из объема продаж суммы прямых расходов, возникших в результате ликвидации организации, таких как стоимость юридических и консультационных услуг, налогов и сборов;
- уменьшение ликвидационной стоимости активов на сумму расходов, связанных с правом собственности на активы до их реализации (расходы на хранение готовой продукции, оборудования, машин и механизмов, охрану объектов недвижимости), расходы на содержание административно управленческого персонала. Период дисконтирования указанных затрат определяется по календарному графику продажи активов;
- увеличение на прибыль (уменьшение на убытки), полученную в процессе хозяйственной деятельности организации до ликвидации;
- уменьшение на суммы удовлетворенных выходных пособий и выплат работникам организации, а также требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемой организации;
- вычитание из скорректированной стоимости активов сумм текущих расходов по ликвидации организации и по владению активами до их продажи, а также величины обязательств организации.

Под методом замещения понимают оценку организации, исходя из совокупности затрат на полную замену активов при сохранении профиля и специфики деятельности. Данный метод заключается в определении суммы расходов по текущим ценам модернизацию или строительство организации, которая будет иметь такую же полезность, как и предыдущая, но отвечающая современным архитектурным требованиям, с применением прогрессивных строительных норм, новых строительных материалов, конструкций и оборудования. Метод замещения предусматривает осуществление корректировки физического и экономического износа оцениваемой организации.

Применение для оценки ликвидируемой организации доходного подхода предусматривает оценку не имущества, а сам бизнес, осуществление которого связано с получением прибыли. [5] При этом осуществляется определение суммы перспективных доходов, которые могут возникнуть после продажи организации. Другими словами, оценка бизнеса с применением доходного подхода зависит развития бизнеса в будущем. [3] Этот метод позволяет определить рыночную стоимость капитала, приносящего доходы в будущем. При этом необходимо учитывать возможные риски собственников.

К преимуществам доходного подхода относится необходимость оценки перспективного развития деятельности организации в условиях рынка, на котором будет функционировать организация. Реализация данного подхода осуществляется следующими методами оценки – методом дисконтированных денежных потоков и методом капитализации прибыли.

Таким образом, достоверность оценки стоимости бизнеса зависит от правильности подбора методического инструментария, определения необходимого подхода и методов, которые максимально снижают искажений в процессе оценочной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Боброва Е.А., Лытнева Н.А., Илюхина Н.А. Применение и развитие затратного метода формирования цены организации / Е.А.Боброва, Н.А. Лытнева, Н.А. Илюхина // В сборнике: Роль науки в развитии общества. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2014. С. 15.
2. Илюхина Н.А. Методические основы и принципы учета затрат на производство. Илюхина Н.А., Лытнева Н.А., Боброва Е.А. В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE - 2014 Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Iljuhina, V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal'. 2015. - С. 455 - 463.
3. Кыштымова Е. А., Лытнева Н. А. Стратегический анализ как метод формирования информационно - аналитического обеспечения прогнозирования элементов собственного капитала [Текст] / Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева // Научные записки ОрелГИЭТ. 2014. № 2 (10). С. 95 - 100
4. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Развитие информативности отчета о финансовых результатах для анализа прибыльности организаций в условиях перехода к МСФО // Вестник ОрелГИЭТ. - 2015. - № 1 (31). - С. 64 - 69.
5. Лытнева Н.А. Прибыль как основной фактор эффективности региональной [Текст] / Н.А. Лытнева, Е.А. Кыштымова - Орел: Издательство ОрелГАУ, 2010. - 212 с.
6. Лытнева Н.А. Совершенствование методов управления результативностью промышленных предприятий [Текст] / Н.А. Лытнева // Вестник ОрелГИЭТ. - 2014. - № 3 (29). - С. 92 - 97.

7. Лытнева Н.А. Управление системными изменениями [Текст] / Н.А. Лытнева // Вестник ОрелГИЭТ. - 2008. - № 4 (6). - С. 72 - 83.

8. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Методика оценки и прогнозирования чистых активов коммерческих предприятий по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности [Текст] / Н.А. Лытнева, Е.А. Кыштымова // Фундаментальные исследования. 2015. № 4 - 0. С. 218 - 223.

© Банин С.Н., 2016

Бариева А.К.,

преподаватель каф. ЭНГП, институт нефтегазового бизнеса,

Позолотин В.Е.,

студент, факультет автоматизации производственных процессов,

УГНТУ,

г. Уфа, Российская Федерация

ТЕХНОПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Формирование и развитие научного потенциала в развитых странах за последние десятилетия в глобальных масштабах имеют большое значение, и научно - техническая политика государства всё чаще является главной экономической составляющей страны. В связи с этим вопрос об эффективной инновационной работе в государстве является одним из наиболее актуальных. Одним из инструментов реализации инновационной политики являются технопарки.

Технопарк - организация, осуществляющая формирование территориальной инновационной среды с целью развития предпринимательства в научно - технической сфере путем создания материально - технической базы для становления, развития, поддержки и подготовки к самостоятельной деятельности малых инновационных предприятий и фирм, производственного освоения научных знаний и наукоемких технологий [1].

Первым отечественным технопарком принято считать технопарк, открытый на базе Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники в 1990 году. Следом за ним многие университеты страны создавали свои технопарки, и число технопарков на территории России резко возросло. Наибольший рост пришёлся на середину 90 - х годов. Так, к 1993 г. было открыто уже 43 технопарка на базе учебных заведений. При этом механизмы и инфраструктура тех технопарков не отвечали высоким требованиям, поскольку подготовленность специалистов не позволяла совершенствовать инновационную деятельность. Кроме того, оснащённость технопарков также была скудной.

В большинстве своём, технопарки создавались как учреждения или структурные подразделения при высших учебных заведениях и не выполняли своего предназначения. Реализацией инновационных предприятий на тот момент времени занималось лишь малое число технопарков.

Увеличение числа технопарков сопровождается их дифференциацией. В настоящее время технопарки принято классифицировать в соответствии с тремя устоявшимися моделями: американской, японской и смешанной.

Согласно американской модели, выделяются 3 типа технопарков в соответствии с этапами развития проектов: научные, исследовательские и инновационные. Преимущественно деятельность учредителей научных технопарков состояла в предоставлении площадей для работы наукоёмким фирмам. Исследовательские технопарки предоставляют больше возможностей для инновационной деятельности, однако здесь разрабатываемые новшества достигают лишь стадии прототипирования. И наконец, научно - исследовательские (или инновационные) технопарки предоставляют наибольшие возможности в плане исследований и инноватики.

Ярким примером научного технопарка американской модели является Херриот - Уоттский парк, расположенный в Шотландии. Здесь проводятся научные исследования, развита коммерческая деятельность, но производство инновационной продукции запрещено. Примером парка инновационного типа является парк на базе Иллинойского технологического университета, на территории которого действуют промышленные институты некоммерческого характера [2].

Японская модель предполагает построение абсолютно новых городов, построенных для актуальных, передовых технологий, или иначе – технополисов. Каждый технополис в такой модели должен отвечать ряду критериев: близкая расположенность к центральным городам, иметь достаточную площадь для размещения современного оборудования и развития полноценной инфраструктуры, сохранять традиции страны и окружающую среду.

В смешанной модели присутствуют черты обеих предыдущих моделей, поэтому они и ориентированы разносторонне. Подобная практика организации технопарков прижилась у французов и немцев.

Также технопарки классифицировать можно и по другим критериям, например, по степени связности с базовыми университетами, по развитости инфраструктуры, по характеру возникновения, по характеру условий для самостоятельного развития и другие.

Для проверки качества работы технопарки проходят аккредитацию, которая проводится ассоциацией «Технопарк». Данная ассоциация была основана в 1990 году, для которой одним из главных направлений работы является разработка научно - методических основ создания, функционирования и управления технопарками. Аккредитация проводится по 25 критериям, установленным в «Положении о государственной - общественной аккредитации университетских технопарков» [3]. Помимо критериев прямой деятельности технопарков (например, услуги технопарка, влияние на инновационную деятельность и научно - практические разработки), большое внимание уделяется организации дополнительных образовательных программ, участия технопарка в реализации образовательных программ вузов - учредителей, а также степень взаимодействия технопарка с общественными организациями и малыми предприятиями. Учитывается также и социальная составляющая. Одним из критериев является социальный профиль предпринимателей, участвующих в инновационной деятельности.

Результаты последней наиболее обширной проверки 2000 - го года показали, что среди большого числа технопарков аккредитацию прошло лишь порядка 30, а международным показателям отвечало только 11 [4].

Однако следом за результатами аккредитации не последовало никаких ограничений на деятельность технопарков, поскольку проверка носила именно ознакомительный характер с целью выявить действующую реальную ситуацию в области инновационной деятельности в стране. Результаты проверки во многом объясняются тем, что создававшиеся на тот момент технопарки не преследовали рыночных целей и создавались исключительно в интересах университетов.

Несмотря на полученные результаты, финансирование ассоциацией «Технопарк» между организациями осуществлялось по прежней схеме.

За уже достаточно долгий период существования вклад технопарков в экономику страны достаточно незначителен: из 11 аккредитованных технопарков информацию по развитию предоставил лишь 1 технопарк – научный парк при Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова [5].

При этом практика развития технопарков на территории России прижилась, о чём свидетельствует появление большого количества технопарков в последнее время.

Список использованной литературы

1. Временное Положение о научном (исследовательском, технологическом) парке. Утверждено приказом Миннауки России от 26.03.93 № 61.

2. Официальный сайт технопарка на базе Иллинойского технологического университета. URL: <http://www.universitytechnology.com/> (дата обращения: 23.11.2016)

3. Положение о государственно - общественной аккредитации университетских технопарков от 31.08.1999.

4. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: <http://raexpert.ru/researches/technopark/part3/>

5. Шпак, Н. А. Перспективы развития современных технопарков на примере уральского лесного технопарка. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский государственный лесотехнический университет, Уральский лесной технопарк. – Екатеринбург, 2012. – С. 46–52.

© Бариева А.К., Позолотин В.Е., 2016

Белова Т.А.,

Магистрант кафедры УСиЭС УГАТУ,
г. Уфа, Российская Федерация

Ильин С.В.,

к.э.н., доцент кафедры УСиЭС УГАТУ,
г. Уфа, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ

В процессе планирования человеческих ресурсов важное место занимает определение потребности в персонале и рациональное планирование численности. Данная тема актуальна, так как планирование численности персонала является главной составляющей

формирования трудового потенциала и одним из факторов повышения эффективности функционирования предприятия. Одним из подходов определения потребности в персонале является эконометрический анализ, а именно, анализ временных рядов, который позволит определить прогнозные значения численности персонала в будущем на конкретном предприятии.

В данной статье была рассмотрена одна из дистрибьюторских компании, расположенная в городе Уфа и занимающаяся оптово - розничной торговлей кормовых добавок, витаминных, минеральных препаратов, ветеринарных и биологических препаратов для животноводства и птицеводства. В качестве инструмента моделирования выбрана сезонная модель авторегрессии проинтегрированного скользящего среднего SARIMA(p,d,q,ps,qs) [1], которая позволяет на основе предыдущей тенденции найти прогнозные значения на будущую перспективу.

На первом этапе эконометрического анализа необходимо было изучить динамику численности персонала дистрибьюторской компании с 1 квартала 2010 г. по 4 квартал 2015 г. Визуально данный временной ряд можно представить в виде графика (рисунок 1).



Рисунок 1 - График динамики численности персонала

Визуальный анализ динамики численности персонала за 2010 - 2015 гг. показывает, что отмечается положительная тенденция в изменении размера этого показателя в результате эффективного экономического развития предприятия. Следующим этапом является построение эконометрической модели SARIMA, изучив предварительно структуру ряда [2]. Моделирование осуществлялось в программе STATISTICA. Полученная модель представлена на рисунке 2.

Model:(1,0,1) MS Residual= ,30171						
Paramet.	Param.	Asympt. Std.Err.	Asympt. t(22)	p	Lower 95% Conf	Upper 95% Conf
p(1)	0,643386	0,018051	35,64266	0,000000	0,941625	1,057972
q(1)	0,414116	0,146311	2,83038	0,009739	0,110685	0,717547

Рисунок 2 - Эконометрическая модель прогнозирования численности персонала

$$y_t = \underset{(0,0000)}{0,643386} * y_{t-1} + \underset{(0,009739)}{0,414116} * \varepsilon_{t-1} + \varepsilon_t,$$

где y_t - численность персонала дистрибьюторской компании

Для проверки адекватности построенной модели был изучен ряд остатков. Анализ выборочных автокорреляционной и частной автокорреляционной функции остатков показал, что АКФ и ЧАКФ не значимы, следовательно, полученная модель адекватна и применима для прогнозирования [2]. Итак, завершающим этапом эконометрического анализа является построение статистического прогноза на один квартал вперед. В таблице 1 представлены следующие показатели: прогнозируемое значение исходного ряда и ошибка прогноза, найденная по следующей формуле

$$\sigma_T = \frac{|x_{t+\tau} - \hat{x}_{t+\tau}|}{x_{t+\tau}} * 100 \% .$$

Таблица 1 - Результаты прогнозирования численности персонала на основе полученной эконометрической модели

	Фактическое значение (чел.)	Прогнозируемое значение (чел.)	Ошибка прогноза (%)
1 квартал 2016	17	16	5,88 %
2 квартал 2016	18	17	5,56 %

Из таблицы 1 следует, что ошибки прогнозных значений невелики (менее 15 %), прогнозы построены качественно, практически не отличаются от фактических значений, следовательно, полученная эконометрическая модель для определения потребности численности персонала применима на практике при условии, что общие тенденции не изменятся, т.е. в будущем не произойдет серьезных шоков.

Таким образом, для прогнозирования численности персонала на краткосрочную перспективу была разработана простая эконометрическая модель. Она позволит предприятию учитывать количество необходимой рабочей силы в будущем, а также дает возможность использовать полученную информацию для принятия управленческих решений. Однако для данной организации в будущем будет актуально разработать комплексный подход определения потребности персонала, так как подробный анализ кадров позволит предотвратить проблемы внутреннего характера, такие как, например, текучесть кадров.

Список использованной литературы:

- 1) Анализ временных рядов на основе программы STATISTICA: Учеб.пособ. / Е.А. Гафарова, Г.Г. Кантазарова – Уфа: РИЦ БашГУ, 2006. - 61 с.
- 2) Канторович Г.Г. Анализ временных рядов - Москва: ВШЭ, 2003. – 129 с.

© Белова Т.А., Ильин С.В., 2016

Брыжко В.Г., д.э.н., профессор
кафедра Землеустройства ПГСХА, г. Пермь, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Вопросы организации рационального использования земельных ресурсов, формирования оптимального землепользования, совершенствования структуры земельного баланса входят

в систему приоритетных национальных интересов российского государства. Земельные ресурсы составляют территориальную основу любого производства и хозяйственной деятельности, а в сельском и лесном хозяйстве выполняют роль главного средства производства [4].

Земля должна использоваться в интересах населения, проживающего на ней, в целях создания благоприятных территориальных условий развития всех отраслей народнохозяйственного комплекса и социального развития территорий [1].

Столкновение экономических интересов громадного количества собственников земли в процессе использования, распределения, перераспределения и рыночного оборота земельных участков вызывает необходимость определения приоритетов, обеспечивающих реализацию общественных и государственных интересов в сфере земельных отношений.

К таким приоритетам традиционно относятся: приоритет сельского хозяйства на землю; приоритет природоохранных, особо охраняемых и заповедных регламентов использования земли; приоритет интересов коренного населения в области использования земельных ресурсов; приоритет социального развития территорий.

Практическая реализация названных приоритетов вызывает необходимость государственного вмешательства в сферу земельных отношений, которое в современных условиях должно быть существенным и носить комплексный характер.

В специальной литературе выделяются два основных метода регулирования использования земельных ресурсов: юридический и экономический [2, 5]. Юридический метод сводится к регулированию землепользования при помощи норм, содержащихся в законах и подзаконных актах Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления. Юридический подход предусматривает прямое принуждение субъектов земельных отношений к исполнению норм права, необходимых государству. Экономический подход во главу угла ставит не властное принуждение, а экономическую заинтересованность участников земельных отношений в рациональном использовании земельных ресурсов в интересах общества и государства.

В современных условиях, по мнению автора, необходимо ужесточение организационно - административных процедур использования, распределения, перераспределения, оборота земельных ресурсов, а главное – создания экономического механизма их защиты, моделирования экономической ситуации, при которой сокращение площади земель или ухудшение их качества будет экономически невыгодно всем участникам земельных отношений.

Основными экономическими инструментами регулирования землепользования являются платежи за землю. Основными из них следует считать:

1. Дифференцированные платежи за земли (земельный налог, арендная плата) различного целевого назначения, зависящие от кадастровой стоимости земель и величины налоговой ставки.
2. Платежи, направленные на компенсацию ущерба пользователей земли, включая упущенную выгоду, за отчуждение земельных участков для различных целей.
3. Выкупную цену земель, устанавливаемую при изъятии земельных участков из сельскохозяйственного оборота для целей, не связанных с ведением аграрного производства.
4. Средства, поступающие от оплаты штрафов за нарушения земельного законодательства, выявленные в результате осуществления надзора за использованием и охраной земельных ресурсов.

5. Средства, поступающие от реализации муниципальных земель, земель субъектов Федерации, федеральных земель, аренды земель, осуществления иных операций с земельными участками.

6. Налоги на рыночные операции с земельными участками для физических и юридических лиц, установленные в случаях, предусмотренных действующим законодательством.

7. Средства, предназначенные для технической и биологической рекультивации нарушенных земельных участков, восстановления деградированных земель.

8. Средства на мелиорацию земель, освоение новых земельных участков для различных хозяйственных целей, консервацию земель.

9. Средства на выполнение землеустроительных работ, ведение кадастра, осуществление мониторинга земель, контроль за использованием и охраной земель, прогнозирование и планирование рационального использования земельных ресурсов, картографирование земель, выполнение специальных обследований и изысканий.

Кроме названных инструментов, на наш взгляд, необходимы мероприятия по стимулированию рационального использования земель в форме поощрений за освоение земель, повышение их качества, повышение уровня почвенного плодородия. Особенно такие меры необходимы при регулировании сельскохозяйственного землепользования [3]. Требуется развитие института залога земли и связанных с ней объектов недвижимости.

Грамотное применение экономических методов и инструментов регулирования землепользования призвано способствовать сохранению и рациональному использованию земельных ресурсов страны.

Список использованной литературы

1. Земельный Кодекс РФ от 25.10.2001 г. (ред. от 01.09.2016 г.) № 136 - ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». Дата обращения: 01.12.2016

2. Брыжко В.Г. Механизм экономической защиты земель сельскохозяйственного назначения. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005. - 301с.

3. Брыжко В.Г. Регулирование сельскохозяйственного производства: ресурсный аспект // В мире научных открытий. - 2013. - №8.1 (44). - С.64 - 79.

4. Волков С.Н. Землеустройство. Теоретические основы землеустройства. - Москва.: Колос, 2001. - 496 с.

5. Волков С.Н. Экономика землеустройства. –Москва.: Колос. 2002. - 282 с.

© Брыжко В.Г., 2016

Брыжко И.В.

Кафедра землеустройства,

Пермская ГСХА,

г. Пермь, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В современных экономических условиях особенно остро стоит проблема установления иерархии национальных приоритетов в сферах хозяйственной деятельности наиболее

значимых для общества, и требующих безусловной государственной поддержки, а также мер комплексного регулирования.

Развитие сельского хозяйства и агропромышленного комплекса, без сомнения, должно относиться к приоритетным направлениям национальной экономической политики. Аграрное производство - уникальный источник удовлетворения потребности населения страны в продуктах питания, обеспечения продовольственной безопасности и независимости государства. Сельское хозяйство составляет основу сельского уклада жизни, сохранения народных традиций, обеспечения нравственного здоровья народа. Это определяет особое отношение общества к сельскохозяйственному производству и сельскому образу жизни.

Успешное функционирование и развитие российского сельского хозяйства невозможно без соответствующего ресурсного обеспечения. Особое значение для организации эффективного сельскохозяйственного производства имеют трудовые ресурсы, количество и качество которых определяются интенсивностью воспроизводственных процессов в этой сфере. Последнее в значительной мере зависит от уровня развития социальной инфраструктуры сельских территорий страны, являющейся источником удовлетворения социальных потребностей сельского населения.

В современных условиях, характеризующихся беспрецедентным экономическим давлением со стороны западных стран возникает проблема повышения продовольственного самообеспечения. Необходимость импортозамещения продукции сельского хозяйства требует незамедлительных комплексных действий по стабилизации негативных процессов в сельском хозяйстве и обеспечению необходимых условий для устойчивого развития российского аграрного производства.

Необходимы срочные меры по закреплению трудовых ресурсов в сельской местности на основе развития сельских территорий, особенно их социальной инфраструктуры. В современных условиях требуют комплексного развития все элементы социальной инфраструктуры сельских территорий регионов страны в целях сохранения и социального развития села [1].

Следует заметить, что состояние социальной инфраструктуры села отражает тенденции развития российского сельского хозяйства и может оцениваться как критическое.

Комплексное решение проблемы социального развития сельских территорий актуально для всех регионов Российской Федерации, значительно различающихся по природно - климатическим и экономическим условиям [2].

Наши исследования показывают, что на процесс социального развития сельских территорий влияют не только элементы непосредственно социальной инфраструктуры, но и все факторы, влияющие на развитие сельскохозяйственного производства в целом, включая элементы производственной инфраструктуры [3]. Высокий уровень развития отраслей аграрного производства, определяет уровень доходов сельского населения, сопровождается чувством удовлетворения от выполняемой работы и осознанием своей роли в производственном процессе. Все это положительно влияет на настроения жителей, занятых в сельскохозяйственном производстве, на стабильность обеспечения сельского хозяйства трудовыми ресурсами.

Создание объектов производственной и социальной инфраструктуры требует значительных инвестиций, стабильного гарантированного финансирования, которое в современных условиях может обеспечить только государство. Это определяет необходимость придания государственного характера управлению развитием социальной инфраструктуры сельских территорий страны.

Список использованной литературы

1. Брыжко И.В., Пустуев А.Л. Назначение управления развитием социальной инфраструктуры сельских территорий в современных экономических условиях // Фундаментальные исследования. - 2016. - №6 (часть 1). - С. 139 - 143.
2. Брыжко И.В. Приоритетные направления совершенствования системы управления развитием социальной инфраструктуры сельских территорий региона // Фундаментальные исследования. - 2015. - №2 (часть 24). - С. 5421 - 5427.
3. Брыжко И.В. Факторы развития социальной инфраструктуры сельских территорий // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3; URL: www.science-education.ru/117-13678

© Брыжко И.В., 2016

Брыжко О.Г.,
к.э.н., доцент
кафедра Землеустройства
ПГСХА,
г. Пермь, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

Современный контроль за использованием и охраной земельных ресурсов проводится на трех уровнях управления: государственном федеральном (уровне Российской Федерации), государственном региональном (уровне субъектов Российской Федерации), муниципальном (уровне органов местного самоуправления).

Муниципальный земельный контроль является неотъемлемой составной частью общей системы контроля (надзора) за использованием и охраной земельных ресурсов страны [2].

Осуществление контрольных функций в сфере землепользования на муниципальном уровне затрудняется рядом проблем, обусловленных общими проблемами развития экономики страны и ее регионов, а также противоречиями в сфере земельно - имущественных отношений, состоянием нормативно - правового регулирования сферы использования земельных ресурсов.

В ведении органов местного самоуправления находятся земельные участки различного целевого назначения в границах соответствующих административно - территориальных образований. В отношении данных участков совершаются операции купли - продажи, аренды, залога, установления сервитутов и т.д. Использование, распределение, перераспределение и оборот муниципальных земель требуют системы рационального управления. Контроль за использованием и охраной муниципальных земель представляет собой важнейшую функцию управления земельными ресурсами [1].

Совершенствование муниципального земельного контроля связано с решением сопутствующих экономических проблем, основными из которых являются следующие:

1. Финансирование в необходимых объемах надзорной деятельности, предусматривающей значительные затраты на транспорт, натурные обследования территории, рекогносцировки, фиксацию состояния земельных ресурсов и нарушений земельного законодательства. Отсутствие финансирования делает невозможным осуществление эффективной контрольной деятельности.

2. Обучение специалистов местных администраций, уполномоченных на ведение земельно - контрольной деятельности, специальным методам и средствам осуществления контроля за использованием и охраной земельных ресурсов, регулярное повышение квалификации сотрудников соответствующих муниципальных служб.

3. Сопровождение муниципального земельного контроля соответствующими юридическими действиями, обеспечивающими представление и защиту земельно - имущественных интересов муниципалитетов. Данная деятельность связана с существенными затратами, имеет высокую практическую значимость и особенно актуальна в пригородных зонах, где сталкиваются интересы многих собственников земли, землевладельцев, землепользователей, арендаторов земельных участков [3].

Решение названных экономических проблем должно способствовать совершенствованию муниципального земельного контроля, сохранности и рациональному использованию земельных ресурсов, закрепленных за муниципальными образованиями страны.

Список использованной литературы

1. Брыжко О.Г. Земельный контроль как гарант эффективного использования земли и ее охраны // Актуальные проблемы аграрной науки в XXI веке. - 2014. - №5.2 - С.156 - 159.

2. Брыжко В.Г., Брыжко О.Г. Основы государственного земельного контроля. – Пермь: ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА», 2008. – 88с.

3. Bryzhko V.G. Organizational economic system for protection of land property interests in agriculture of suburban zones / V.G. Bryzhko, D.V. Semenovskikh // Actual problems of Economics. - №2 (152). - 2014г. - P.305 - 313.

© Брыжко О.Г., 2016

Бузычкова Е. В.,

Шувалова Д. Д.,

Труханов Г. В.,

Руководитель работы

к.э.н., доцент Заруднева А. Ю.

факультет экономики и управления

ВолгГТУ,

г. Волгоград, Российская Федерация

АКТУАЛЬНОСТЬ РАДИО - РЕКЛАМЫ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

В современном мире возросла значимость рекламы. Сейчас трудно представить вещание по тв или радио без рекламы, обязательно просмотр любимого шоу прервется паузой на рекламу. помимо прочего реклама не только является раздражительным перерывом вещания для потребителя, также это средство связи между товаром производителя и потребителем. именно через рекламу мы узнаем о новых продуктах, всевозможных услугах предлагаемых нам производителями.

Существует множество видов рекламы, например: тв реклама, печатная реклама, реклама в интернете. у каждого вида есть свои плюсы и минусы. в данной статье хотелось бы проанализировать актуальность радио рекламы среди молодежи в наше время. как было сказано ранее, существует множество других современных видов рекламы. как же нынешняя молодежь относится к радио рекламе, насколько высок уровень востребованности в прослушивании радио среди данной категории населения? Чтобы ответить на поставленный вопрос, было проведено исследование в виде опроса. Отвечающему был задан ряд вопросов касаясь радио и рекламы на радио. Поскольку задача проанализировать актуальность радиорекламы среди молодежи, опрашивались лица от 18 до 27. Среди них студенты, сотрудники разных компаний, домохозяйки, спортсмены.

Прежде всего стоит вспомнить что такое радиореклама, каковы ее особенности. итак, радиореклама это один из видов звуковой рекламы. Общий термин для обозначения Любой рекламы, транслируемой на радиостанциях. Существуют результаты лабораторных исследований, свидетельствующие о том, что люди лучше запоминают список слов, предъявленный им на слух, скажем, прочитанный или записанный на пленку и воспроизведенный, чем тот, который они видят в изображении, например, на фотослайде. Исследования, проведенные в Северо - Западном университете США, показывают, что людей легче убедить в достоинствах нового товара, если делать это словами. Так товар располагает к себе потенциального покупателя больше и отсюда выше готовность приобрести этот рекламируемый товар, нежели в случаях, когда словесные обращения сопровождаются картинками. Следовательно, простое словесное сообщение, не подкрепленное изображениями или чем - то другим, способно создавать у людей гораздо более сильное положительное чувство к товару.

Этот эффект обусловлен физиологическими особенностями восприятия. Ухо реагирует быстрее, чем глаз. Неоднократные проверки показывают, что мозг способен воспринять произнесенное слово за 140 миллисекунд, а на понимание печатного слова требуется 180 миллисекунд. Психологи полагают, что разница в 40 миллисекунд тратится мозгом на то, чтобы перевести зрительное изображение в слуховое, которое мозг может воспринять. Мы не только слышим быстрее, чем видим; наше слуховое восприятие длится дольше, чем зрительное. Зрительный образ - картина или печатные слова - затухает менее, чем за 1 секунду, если наш мозг не предпринимает специальных усилий для запоминания сути увиденного. Слуховое же восприятие длится в 45 раз дольше. Следовательно, слушать сообщение - более эффективно, чем читать. Во - первых, произнесенное слово дольше хранится в мозгу, позволяя лучше следить за мыслью. Во - вторых, тембр человеческого голоса сообщает словам эмоциональность, недостижимую никаким изображением.

Помимо положительного влияния на потребителя, стоимость радио рекламы намного ниже, чем стоимость вещания по телевидению. данный способ рекламы подходит малым предприятиям с низким бюджетом.

К недостаткам радиорекламы можно отнести ограниченность элементов воздействия на слушателя и, самое главное, невозможность показать товар и повторить услышанное. Радиореклама воздействует только на слух и создает свой "театр воображения", оперируя всего тремя элементами: словом, шумовыми эффектами и музыкой.

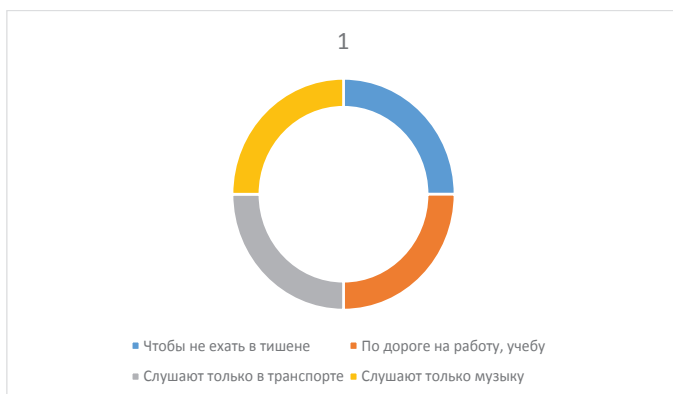
Стоит вернуться к проведённому исследованию. Оно включает в себя следующие вопросы:

- 1)Слушаете ли вы радио?
- 2)Когда вы слушаете радио (по дороге на работу / учебу)?
- 3)Где вы слушаете радио?
- 4)Какие радиостанции слушаете?

- 5) Как относитесь к радиорекламе?
- 6) Переключаете ли вы радио когда начинается реклама?
- 7) Какая реклама самая запоминающаяся?
- 8) Когда вы последний раз слушали радио?

Исходя из ответов интервьюеров, мы получили следующие результаты :

- 1) Многие молодые люди слушают радио, чтобы не ехать в тишине
- 2) Большинство опрошенных слушает радио по дороге на учебу или работу
- 3) Многие молодые люди признаются, что могут с легкостью променять радио на собственный плей – лист
- 4) Во время пребывания вне транспорта, с помощью гарнитуры, наушников молодёжь радио не слушает
- 5) Слушают в основном музыкальные программы по радио
- 6) В основном внимание привлекает реклама фильмов и киноафиша, реклама городских мероприятий
- 7) Большинство опрошенных к радио - рекламе относятся нейтрально
- 8) Никто из опрошенных не переключает радио во время начала рекламной паузы
- 9) В голове у слушателей остается реклама, сопровождающаяся тематической музыкой, придуманной песней или рифмовкой





Отталкиваясь от результатов проведенного исследования можно подвести итог. Радио реклама не является раздражающим элементом при прослушивании радио для потенциального покупателя. Однако оказываемый ею эффект воздействия не настолько высок, как реклама по тв или в интернете. как правило обычно реклама по радио запоминается потребителю, если она содержит в себе элементы, запоминающиеся сразу и надолго. Помимо этого, влияние такой рекламы зависит от расположения и настроения самого потребителя к ее прослушиванию. Но задача стояла выявить актуальность радио рекламы на молодежь. В настоящее время радиореклама по популярности уступает интернет - рекламе и тв - рекламе, но все таки у радио рекламы есть устоявшаяся четкая позиция в рейтинге видов рекламы. самый популярный способ прослушивания такой рекламы, как следует из интервью, это прослушивание в автотранспорте. Пики прослушивания приходятся на утро, когда люди едут на работу, и вечером, когда все возвращаются с работы. Поскольку растет число автомобилистов в мире, значит растет число прослушивающих радиорекламу. Нельзя сказать точно, что такой способ ее делает популярной и значимой среди молодежи, однако есть место быть такой вероятности. В процентном соотношении среди опрошиваемых 78 % слушают радио разными способами, а это подавляющее большинство. поэтому на основе полученных данных можно сделать вывод о том, что радио реклама одно из актуальных средств воздействия на потребителя.

© , Бузычкова Е. В., Шувалова Д. Д., Труханов Г. В., 2016.

Валиева Г.Х.

Казанский ГАУ, г. Казань, Российская Федерация

ИЗМЕНЕНИЯ ПО УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С 2017 ГОДА

Наиболее популярной системой налогообложения среди представителей малого бизнеса остается упрощенная система налогообложения [1,7]. Бизнесменов данный режим

привлекает тем, что дает возможность уменьшить налоговую нагрузку и использовать упрощенный порядок ведения учета [2 - 6]. Для некоторых плательщиков «упрощенки» предусмотрено использование пониженных ставок страховых взносов [10]. Рассмотрим, какие же изменения по данному режиму вступят в силу с 2017 года.

Условия применения упрощенной системы налогообложения в 2017 году, по мнению ряда специалистов, станут более доступными. Это связано с увеличением лимитов, ограничивающих право применять данную систему. Так, предельный объем полученных доходов, наличие которых позволяет перейти на упрощенку, увеличился в 2 раза, то есть с 45 до 90 миллионов рублей. Доходы по итогам отчетного года (действующий показатель равен 60 миллионам рублей) теперь не должны превышать 120 миллионов рублей. При этом ежегодная индексация с использованием коэффициента - дефлятора отменяется до 2020 года включительно. Если установленный объем выручки превысит предельно допустимые показатели, плательщик теряет право на применение выбранного режима.

Помимо вышеуказанного условия, изменен лимит по стоимости основных средств. В настоящее время критерием для возможности применения этой системы является наличие остаточная стоимость основных средств на общую сумму не более 100 миллионов рублей. В 2017 году этот показатель увеличится до 150 миллионов рублей.

Субъекты, применяющие упрощенную систему налогообложения, вправе выбрать объект налогообложения: учет одних лишь доходов по ставке до 6 % или доходы минус расходы по ставке до 15 % . Для вновь зарегистрированных ИП, осуществляющих определенные виды деятельности, разрешено применять ставку 0 % без необходимости уплаты минимального налога.

Уплата единого налога в 2017 году будет осуществляться по прежним правилам: авансовые платежи - до 25 числа следующего за прошедшим кварталом месяца, налога - до 31 марта для юридических лиц, и 30 апреля для предпринимателей [9]. Не изменились также и порядок организации налогового учета и сдачи отчетности [8,11,12].

Список использованной литературы:

1. Закирова А.Р. Организация налогового аудита в сельскохозяйственных предприятиях // Новая наука: От идеи к результату. 2016. №10 - 1. С.65 - 67.
2. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46
3. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н., Галиуллин Б.А. Создание интегрированной системы бухгалтерского и налогового учета в целях формирования отчетности и оптимизации налоговой нагрузки // Профессия бухгалтера – важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам IV Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2016. С. 77 - 80.
4. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н., Хусаинов И.Ф. Правовое обеспечение развития методологии бухгалтерского учета в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора. // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 2 (32). С. 21 - 27

5. Низамутдинов Л.М., Мавлиева Л.М. Некоторые особенности бухгалтерского и налогового учета в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах // Налоговая политика и практика, 2009. №9 - 1. С. 27 - 30

6. Фахретдинова Э.Н. Новые границы для применения упрощенных способов ведения бухгалтерского учета // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 28 февраля 2015 г.: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 156 - 158.

7. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства - как основа информационного обеспечения механизма управления / РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 427 - 431.

8. Фахретдинова Э.Н. Формы налоговых регистров и налоговой отчетности по отдельным налогам // Профессия бухгалтера – важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам IV Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2016. С. 152 - 156

9. Фахретдинова Э.Н. Условия и порядок применения специальных режимов налогообложения с 2016 года: что нового? // Закономерности и тенденции развития науки современном обществе. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 128 - 129.

10. Фахретдинова Э.Н. Страховые взносы для малого бизнеса: размер и отражение в учете // Закономерности и тенденции развития науки современном обществе. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 129 - 131.

11. Фахретдинова Э.Н. Роль и формы аналитических регистров налогового учета // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 ч., Уфа, 2016. С. 224 - 226.

12. Фахретдинова Э.Н., Шарипова Л.Н. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 145 - 147.

© Валиева Г.Х., 2016

Васильева А.С.,
Магистр 2 курса
ФГБОУ ВО МГППУ,
Москва, Российская федерация

ТРУДОУСТРОЙСТВО МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современной экономике России наблюдается сокращение деловой активности предприятий, снижение темпов экономического роста, что выражается рядом негативных факторов, сокращением рабочих мест и рецессией. Подобные условия вызвали

ужесточение рыночной конкуренции за вакантные рабочие места между выпускниками вузов.

Так, среди безработных в городе Москве преобладают лица в возрасте 20 - 29 лет (49,9 %) и 30 - 39 лет (27,7 %). Средний же возраст безработного - 31,6 лет, а занятого – 41 год (Табл. 1) [2, с.142,144], [4].

Таблица 1

Распределение численности занятого и безработного населения

	В том числе в возрасте, лет						Средний возраст, лет
	15 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 72	
Занятые	0,2	20,2	27,2	24,5	23,3	4,7	41
Безработные	3,3	49,9	27,7	8,8	8,7	1,6	31,6

При этом часто выпускники не могут найти рабочие места, только из - за несоответствия полученного образования профессиональным требованиям работодателей.

В соответствии с представленными данными (Рис.1) наблюдаем значительный разрыв между количеством выпусков высшего и среднего профессионального образования и потребностью в работниках, заявленная организациями в государственные учреждения службы занятости населения, так в 2014 году данный разрыв составляет 39,9 % [2, с. 346 - 347, 370 - 371,166].

Мнение же работодателей относительно общего уровня готовности выпускников к профессиональной деятельности варьируется от оценки «скорее низкий уровень» (57 %) до «очень низкий уровень» подготовки (23 %). Сами же выпускники не склонны к самокритике, и свою подготовку оценивают на высоком уровне (49 %) [1].

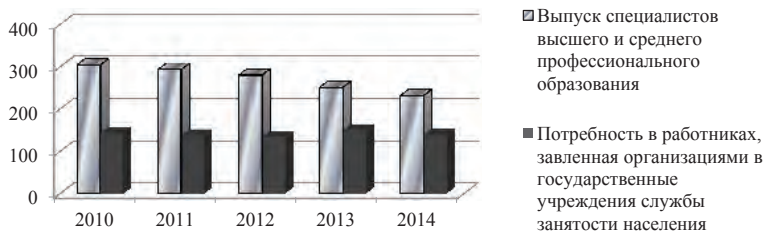


Рис. 1 Выпуск студентов и потребность рынка труда, тыс. чел.

Основная причина возникшей проблемы - неэффективная подготовка выпускников ВУЗов, а именно - противоречием между структурой преподаваемых учебных дисциплин в ВУЗе и необходимыми профессиональным требованиям к работникам.

Отсюда возникают две основные причины сложности трудоустройства по специальности:

Во - первых, набор преподаваемых в вузах специальностей и профессий не соответствует запросам рынка труда. Например, в настоящее время на рынке труда

наблюдается повышенный спрос на специалистов в области продаж. Однако вузы таких специалистов практически не готовят. Зато наблюдается переизбыток других профессий, например, экономистов, юристов.

Во - вторых, большинство работодателей ищут специалистов, имеющих практический опыт работы, а соискатели без такового ими не рассматриваются. В зависимости от полученного образования молодому специалисту без опыта работы будет проще или сложнее устроиться на работу по специальности впервые. [3,с.284].

Таким образом, когда система государственного распределения ушла в прошлое предлагается проект по внедрению механизма отбора сотрудников для организации из числа безработных молодых специалистов с образованием, но без опыта работы.

Предполагается, что организация будет проводить тестирование для потенциальных работников среди безработных выпускников через решение конкретных практических заданий (включающих в себя комплекс решений и предполагаемых действия сотрудника в деятельности конкретной организации). В результате испытания будет определен уровень соответствия знаний и умений молодых специалистов вакантным должностям и профессиональным требованиям в организации.

В конечном итоге руководитель организации принимает решение о заключении договора с молодым специалистом, либо предлагает переподготовку, после которой выпускник будет трудоустроен.

Организация поиска новых сотрудников, проведение проверки навыков и умений выпускников будет проводиться организацией с помощью её же сотрудников.

Таблица 2

Материально - техническое оснащение проекта

Название	Наличие / необходимость поиска или приобретения
Помещение для беседы и отбора сотрудников	+ (на базе организации)
Компьютеры для поиска кандидатов	+ (и в организации и у автора проекта)
Доступ к сети «интернет» для поиска кандидатов	+ (и в организации и у автора проекта)
Телефон для связи с кандидатами и ВУЗаи	+ (и в организации и у автора проекта)
Бумага и канцелярские принадлежности для проведения аттестации	+ (за счет организации)
Техника для распечатки аттестационных заданий (принтер, сканер, компьютер и т.п.)	+ (и в организации и у автора проекта)
Помещения для проведения переподготовки сотрудников	+ (у соответствующих учебных заведений)

Повышение квалификации и переподготовка претендентов на вакантные должности из числа безработных выпускников за счет федерального бюджета (на бесплатных курсах переподготовки в объеме 72 - 108 ч).

Таким образом, предполагаем, что предложенная методика принесет следующие результаты:

1. Отбор новых сотрудников из числа выпускников ВУЗов снизит безработицу на рынке труда молодого населения;

2. Предложенный механизм позволит организациям отобрать сотрудников с необходимыми профессиональными навыками и умениями;

3. Работодатели могут среди безработных выпускников без опыта работы выделить перспективных молодых специалистов с хорошим потенциалом, который возможно развить уже при работе в самой организации;

4. Работодатели избавятся от стереотипа, что «вчерашний» студент – это не самый лучший работник. Да, у него нет опыта. Да, его придется в первое время обучать, как может показаться, простым вещам в той или иной области. Но наряду с этим существует большое количество молодых дипломированных специалистов, «вчерашних студентов», которые действительно хотят работать и готовы «учиться» работать.

5. Студенты старших курсов смогут пройти предварительную проверку в организациях, которых хотели бы работать и узнать какую область знаний необходимо восполнить;

6. Повысится гарантия трудоустройства молодых специалистов в целом;

7. Снизится недовольство на рынке труда молодых специалистов;

8. В будущем возможно создание комиссий по проверке профессиональных качеств будущего сотрудника из нескольких организаций, объединивших в кейсах задания, характерные для одной области, но с совершенно разным подходом (что увеличит вероятность трудоустройства выпускника и нахождение необходимо сотрудника для конкретной организации).

В дальнейшем работодатели смогут создать систему общих требований к профессиональной подготовке студентов по тому или иному направлению подготовки и рекомендовать её образовательным учреждениям для подготовки рабочих планов и программ.

Список использованной литературы

1. Информационный портал «CAREER.RU»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://career.ru/article/15186>, свободный. – Загл. с экрана.

2. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. 1266 с.

3. Социальная политика: учебник / под общ.ред. Волгина Н.А. - М.: «Экзамен», 2013 - 734 с.

4. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Черницов А.Е. Управление системой содействия трудоустройству молодежи в регионе [Текст]: автореф. дис. кан. экон. наук: 08.00.05 / А.Е. Черницов – Москва, 2008 – 24 с.

© Васильева А.С., 2016

Ватулина И.В., студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Шевченко Ю.С., к.э.н., доцент, факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
г. Краснодар, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛЬЮ ООО «Ю - ТРЕЙД»

Многократно в современной жизни слышим слово «прибыль». Каждый знает, что прибыль - это превышение доходов над расходами, другими словами профицит. В производственно - финансовой деятельности субъектов хозяйствования участвует большое количество взаимосвязанных организационных, трудовых, материальных и финансовых факторов. Назначение каждого предприятия – как можно эффективнее использовать эти факторы. Эффективность использования факторов производства оказывает влияние на финансовые результаты деятельности субъектов хозяйствования.

Финансовый результат – это экономический итог производственной деятельности экономического агента, выраженный в стоимостной форме. Формирование прибыли как конечного финансового результата деятельности организаций является исходом всех происходящих в организации процессов, и соответственно решение проблем формирования финансовых итогов должно охватывать все направления деятельности корпорации. Показатели прибыли составляют основу экономического развития фирмы, укрепления ее финансовых отношений со всеми ее участниками.

Прибыль – это итоговый финансовый результат деятельности предприятия, характеризующий абсолютную эффективность его работы.

Управление прибылью предприятия – это процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект для достижения определенных финансовых результатов. Управление прибылью организации предусматривает проведение анализа, который характеризуется многообразием своих моделей. Менеджерам организации очень важно правильно оценить сложившуюся ситуацию внутри предприятия и выбрать именно ту форму анализа, которая даст полные сведения для исполнения мер по управлению прибылью с целью ее максимизации.

На основании данных отчетов о финансовых результатах ООО «Ю - ТРЕЙД» изучим финансовые результаты деятельности.

Таблица 1 - Оценка структуры и динамики финансовых результатов ООО «Ю - ТРЕЙД»

Показатель	2013 год		2014 год		2015		Темп прироста (2015г. к 2013г., %)
	сумма, тыс. руб.	структура, %	сумма, тыс. руб.	структура, %	сумма, тыс. руб.	структура, %	
Выручка от продаж	152842	100,00	181650	100,00	182512	100,00	+19,41
Себестоимость продаж	102085	66,79	122415	67,39	115408	63,23	+13,05

Валовая прибыль	50757	33,21	59235	32,61	67104	36,77	+32,21
Коммерческие расходы	28457	18,62	39284	21,63	50281	27,55	+76,69
Управленческие расходы	8161	5,34	11984	6,60	13328	7,30	+63,31
Прибыль от продаж	14139	9,25	7967	4,39	3495	1,91	- 75,28
Проценты к уплате	171	0,11	271	0,15	131	0,07	- 23,39
Прочие доходы	1686	1,10	1324	0,73	1557	0,85	- 7,65
Прочие расходы	4008	2,62	4430	2,44	3324	1,82	- 17,07
Прибыль до налогообложения	11646	7,62	4590	2,53	1597	0,88	- 86,29
Текущий налог на прибыль	2329	1,52	918	0,51	320	0,18	- 86,26
Прочее	1135	0,74	1648	0,90	0	0	-
Чистая прибыль	8182	5,35	2024	1,11	1277	0,01	- 84,39
Рентабельность продаж, %	9,25	x	4,39	x	1,91	x	x

Представленные данные в таблице 1 показывают, что выручка от продажи продукции у ООО «Ю - ТРЕЙД» возросла в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 29670 тыс. руб., или на 19 %, а себестоимость продаж выросла на 13 %, что позволило увеличить валовую прибыль на 32,21 %. Из - за значительного увеличения коммерческих и управленческих расходов прибыль от продаж значительно сократилась на 75 %. На протяжении всего анализируемого периода прочие расходы превышали прочие доходы, что в свою очередь негативно влияет на величину прибыли от продаж, так в 2015 г. по сравнению с 2013 г. сократилась на 86,3 %. Чистая прибыль сократилась в 2015 году на 6905 тыс. руб. или на 84,4 %. Общая рентабельность продаж сократилась почти в 5 раз, так как произошло значительное сокращение прибыли от продаж.

В таблице 2 представлен расчет порога рентабельности, запаса финансовой прочности и силы воздействия операционного рычага.

Таблица 2 - Расчет порога рентабельности, запаса финансовой прочности, силы воздействия операционного рычага ООО «Ю - ТРЕЙД»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абс. изменение 2015г. к 2013г.	Темп роста 2015г. к 2013г., %
Выручка, тыс.руб.	152842	181650	182512	29670	119,41
Переменные затраты, тыс.руб.	92469	115789	119345	26876	129,06

Постоянные затраты, тыс.руб.	46234	57894	59672	13438	129,07
Совокупные затраты, тыс.руб.	138703	173683	179017	40314	129,06
Прибыль от продаж, тыс.руб.	14139	7967	3495	- 10644	24,72
Маржинальный доход, тыс.руб.	60373	65861	63167	2794	104,63
Доля маржинального дохода в объеме реализации, %	39,50	36,26	34,61	- 4,89	87,62
Точка безубыточности, тыс.руб.	117047	159676	172414	55367	147,30
Запас финансовой прочности					
тыс.руб.	35794,7	21973,6	10098,3	- 25696,4	28,21
%	23,42	12,10	5,53	- 17,89	x
ЭОР	4,27	8,27	18,07	13,8	423,19

По таблице 2 можно сделать вывод, прибыль от продаж сократилась на 75,28 % , маржинальный доход увеличился почти на 5 % . Доля маржинального дохода уменьшилась на 12,38 % , что отразилось на увеличении точки безубыточности. То есть для того чтобы окупиться все понесенные затраты в 2015 г. потребовалось больше произвести и продать продукции. Запас финансовой прочности соответственно сократился на 71,8 % .

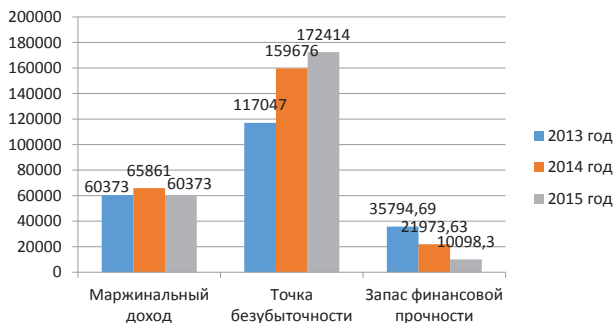


Рисунок 1 – Показатели маржинального анализа прибыли ООО «Ю - ТРЕЙД» в 2013 - 2015 гг.

Запас финансовой прочности показывает, что даже если бы на предприятии произошло бы падение выручки на 35795 тыс. руб. в 2013 г., то предприятие могло бы выдержать это, прежде чем понесло убытки. Снижение запаса финансовой прочности свидетельствует о

снижении возможностей маневренности организации в ценовой политике на свою продукцию и в возможности сокращать объемы производства в случае ухудшения конъюнктуры рынка.

Только в 2013 г. была сформирована так называемая «подушка безопасности» — вследствие того, что в этот период был наибольший запас финансовой прочности. Целесообразно говорить о том, что степень риска становится с каждым годом выше.

По результатам показателя операционного рычага можно судить о том, что при изменении выручки от реализации на 1 % прибыль будет изменяться из года в год на все больший процент. Самое высокое значение операционного рычага в 2015 году свидетельствует, о том, что спад реализации сказывается на прибыли организации в сторону ее уменьшения. На основе изложенного можно сделать вывод о том, что степень предпринимательского риска растет, так как сила воздействия операционного рычага увеличивается с каждым годом.

На сегодняшний день значение прибыли в рыночной экономике очень весомо. Желание к ее получению направляет товаропроизводителей на расширение объема производства продукции, угодной потребителю, сокращение издержек на производство. За счет развитой конкуренции этим обретается не только цель самого бизнеса, но и удовлетворение социальных потребностей. *Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею. Управление прибылью, должно представлять собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным критериям ее формирования, распределения и использования.*

Список использованной литературы.

1. Булдакова М.В. Методики диагностического анализа качества прибыли // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 4. С.40 - 42.

2. Шевченко Ю. С. Влияние изменений финансовых результатов деятельности на финансовую устойчивость организаций. - Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно - практической конференции. Проблемы и перспективы социально - экономического развития регионов Юга России. Под научной редакцией А. А. Тамова . 2015. С. 152 - 158.

© Шевченко Ю.С., Ватулина И.В., 2016

Велчи́ко А.Н.
преподаватель
ЮРИУ РАНХиГС

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ АГРАРНО - ПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Агропромышленный комплекс региона является крупным интегрированным производственным образованием, целью работы которого является обеспечение

потребностей региона в агропромышленной продукции. В зарубежных странах все большее количество территорий активно ищут и реализуют новые стратегии управления промышленностью и развития промышленной политики, что является основной формирования «кластеров». Экономические исследования ученых всего мира все чаще доказывают, что именно кластеризация способна обеспечить развитие промышленности как отдельной территории, так и страны в целом. Стоит отметить положительный опыт развития кластеризации в агропромышленном комплексе скандинавской и финской промышленности [1]. Во многом кластеризация отраслей экономики позволила Германии и США нарастить выпуск продукции сельского хозяйства и продукции его переработки.

Однако, в российской экономике кластер зачастую воспринимается лишь как совокупность предприятий - контрагентов, объединенных производством какой - либо продукции или отраслевые территориально - производственные комплексы, которые функционировали в СССР. Стоит отметить то, что такая организация производства не конкурентоспособна в условиях рыночной экономики, так как она создавался при командно - административной экономике.

На протяжении последних четыре года, площадь посевов сельскохозяйственных культур (зерновых, технических, овощи) увеличивалась небольшими темпами, а вот картофель и кормовые, наоборот, снизились.

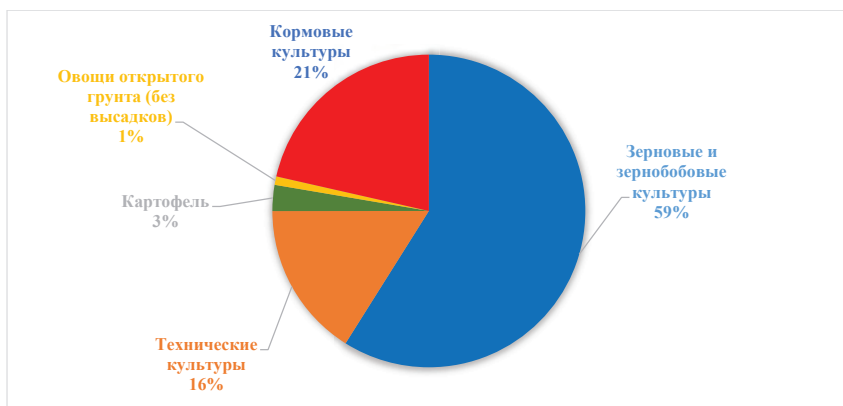


Рис. 1 – Доля посевных площадей сельскохозяйственных культур по РФ, хозяйства всех категорий за 2015 г., % [2]

Большие посевные площади в 2015 году были под зерновыми и зернобобовыми культурами – 59 % , на втором месте, находятся кормовые культуры – 21 % , на третьем – технические культуры, их доля составляет 16 % , а вот овощи и картофель занимают наименьшую площадь всех посевов (1 % и 3 % соответственно). Причина таких показателей зависит от экономической и политической ситуации в стране. Все меньшее количество такой продукции импортируется из других стран, а выращивание продукции в условиях ограничения экспорта и девальвации рубля повышает риски и производители попросту не рискуют, боясь затратить финансовые ресурсы, не получив при этом доход, который покрывает все расходы. Хочется заметить, что, несмотря на высокие посевные

площади зерновых культур в стране, проблема зерна и цен на него усугубляется с каждым годом.

Средние цены производителей сельскохозяйственной продукции, реализуемой сельскохозяйственными организациями 2012 – 2015 гг. рубль, январь – декабрь [2]

	2012	2013	2014	2015
Зерновые и зернобобовые культуры	6424	6824	6616	8684
Пшеница - всего	6409	6715	6849	8768
Пшеница мягкая - всего	6406	6693	6834	8735

Если рассмотреть анализ изменения средней цены на зерновые культуры, можно заметить, что цена растет, но в течении года обладает высокой волатильностью. С 2012 по 2014 года показатели цены мягкой пшеницы постоянно повышались и за анализируемый период увеличились на 2 329 руб., цена на твердую пшеницу росла до 2014 года, а в 2015 упала на 1919 руб. В целом цена на все зерновые и зернобобовые культуры за 2012 - 2015 гг равна в среднем 7 137 рублей / тонна.

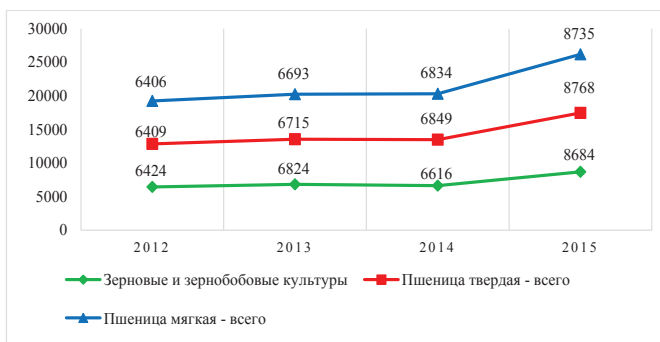


Рис. 2 – Динамика средней цены производителей сельскохозяйственной продукции за 2012 - 2015 гг. РФ, в рублях [2]

Такое увеличение цен связано в первую очередь с погодными условиями, которые особенно наблюдались в 2012 - 2014 гг. большая часть урожая зерновых культур в России погибла. Вследствие этого Правительству пришлось внести эмбарго на экспорт зерна. Так как Россия является одним из главных экспортеров зерновых культур, то запрет на ее вывоз серьезно повлиял на мировой рынок, что в последствии и вызвало рост цен на пшеницу. В эти же годы страна столкнулась с неравномерным распределением количества зерна между регионами, что также сыграло роль в увеличении цены на зерновые культуры.

2015 год стал урожайным для России и резкое ослабление рубля на фоне роста мировых цен на зерновые культуры привело к активизации экспорта. Экспорт зерновых набирает обороты и отставание от уровня прошлого года было практически преодолено.

Также отрицательным результатом в растениеводстве является малое количество производства овощей и картофеля. Российский рынок картофеля и овощей характеризуется

устойчивым ростом цен, снижением ввоза семенного картофеля, риск возможной засухи в летний период в некоторых регионах России.

Литература

1. Караева Ф.Е. Сущностный подход к определению понятия «региональный кластер» // Инженерный вестник Дона. 2011. - №1. т. 15. – С. 237

2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 30.10.2016)

© Велчико А.Н. 2016

Вехов Р. Е., Высочина А. В.,
студенты каф. МиИТ ИУЭС ЮФУ,
г.Таганрог, Российская Федерация
Макарова Е.Л.,
к.п.н., доцент каф. МиИТ ИУЭС ЮФУ,
г.Таганрог, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ – ЗАСТРОЙЩИКОВ

Экономические и политические события, обострившиеся в 2014 году, негативно отразились на финансовом состоянии предприятий, актуализировав проведение инновационной деятельности в области строительства, с целью обеспечения значительных конкурентных преимуществ и сохранения текущих рыночных позиций на фоне финансовой нестабильности. В данном контексте особое значение приобретает исследование макроэкономической конъюнктуры Ростовской области на предмет доступности внедрения инноваций, обеспечивающих основных составляющих бизнеса и методов его реализации, поскольку данный территориальный субъект является неотъемлемой частью развития национальной экономики и России в целом.

В связи с этим целью настоящего исследования анализ инновационного потенциала Ростовской области для проведения эффективной предпринимательской деятельности в сфере строительства компаний - застройщиков.

В рамках заданной цели можно выделить такие задачи, как:

- выявить основные структурные факторы, характерные для строительной отрасли Ростовской области;

- оценить инновационный потенциал Ростовской области как механизм для проведения эффективной предпринимательской деятельности компаний - застройщиков.

Таким образом, первый этап работы сводится к выявлению наиболее важных структурных факторов, оказывающих значительное влияние на инновационную и макроэкономическую конъюнктуру Ростовской области в строительной сфере и

сформированных под воздействием как глобальной (макро), так и рыночной (локальной) ситуации.

1) Уровень инновационного и научного развития области.

Стратегией социально - экономического развития Ростовской области до 2020 года предусмотрено формирование инновационной инфраструктуры, которая создаст необходимые условия инновационного развития – от фундаментальных научных исследований до внедрения технологий и реализации готовой наукоемкой продукции [3].

Стимулирующим фактором инновационного развития региона являются инновационные программы. С 2014 года действует подпрограмма «Инновационное развитие Ростовской области» в рамках государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика». Подпрограмма предусматривает комплекс мероприятий (финансовой, организационной, информационной поддержки), направленных на формирование условий для обеспечения системного перехода региона на инновационный путь развития.

В Ростовской области создано некоммерческое партнерство «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области» (НО «ЕРЦИР РО»), основной задачей которого является обеспечение эффективного взаимодействия всех участников инновационных процессов, успешно развиваются 11 кластеров и кластерных инициатив, а также осуществляет деятельность инновационно - технологический центр «Строительные технологии» на базе ЮФУ[1].

Таким образом, Ростовская область обладает значительным научно - образовательным и инновационным потенциалом в области строительства и инновационных технологий, что является одним из мощнейших драйверов, поддерживающим строительную отрасль.

2) Уровень урбанизации и инфраструктурная обеспеченность.

Численность населения Ростовской области на сегодняшний день составляет 4236 тыс. жителей. Это шестой показатель среди всех субъектов федерации. Плотность населения составляет около 42 чел. / кв. км.

Доля сельского населения находится на уровне 32,12 % , что говорит об относительно высокой значимости городской агломерации и достигается за счет постепенного преобразования сельских населенных пунктов в городские, формирования широких пригородных зон, высоких темпов роста миграции, полифункционального развития промышленности [2].

Производство основных строительных материалов сосредоточено в основном в городах Ростове - на - Дону, Азове, Батайске, Шахты, Каменск - Шахтинске, Волгодонске, Таганроге, Новочеркасске и Октябрьском, Мясниковском, Белокалитвинском, Каменском и Тагинском районах.

Регион самостоятельно обеспечивает себя цементом, известью, бетоном и бетонными смесями, гипсом железобетонными конструкциями, панелями и конструкциями для крупнопанельного домостроения, теплоизоляционными изделиями, листовым стеклом.

Ростовская область относится к региону с хорошо развитой инфраструктурой в сравнении с другими территориями южного региона и России в целом. Сложившийся транспортный комплекс области выполняет функцию международного, федерального, регионального и областного уровней, а развитие транспорта области обусловлено уникальным геополитическим положением связывающего места между странами Европы и

Азии, приграничным положением на юго - западе России, что способствует положительной динамике строительной отрасли в условиях финансовой нестабильности.

3) Деловая активность в строительстве и участие области в государственных программах социально - экономической сферы.

Ростовская область принимает участие в государственных программах, направленных на поддержание социальной и экономической сферы. Количество выделенных средств на реализацию одних из наиболее важных мероприятий показано в таблице 1.

Таблица 1

Средства, выделенные на реализацию программ обеспечения граждан доступным жильем и социальной поддержкой

Наименование программы	Всего (тыс.)	Федеральный бюджет (тыс.)	Областной бюджет (тыс.)
«Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»	676048,9	606511,0	34199,2
«Социальная поддержка граждан»	7420870,5	6131558,6	1289311,9

В прошлом году объем инвестиций по крупным проектам составил более 11 миллиардов рублей. Ростовская область вошла в десятку лучших по строительству жилья регионов РФ. В 2015 году было сдано в эксплуатацию 2408200 квадратных метров жилья, что составило 103,6 процента от утвержденного плана.

К 2016 году планируется ввести в эксплуатацию 2 миллиона 204 тысячи квадратных метров жилья, из которых не менее 1 миллиона 100 тысяч квадратных метров жилья приходится на «эконом - класс». В первом полугодии 2016 года предприятиями и организациями уже построены жилые дома общей площадью более 400 тысяч квадратных метров, основной объем введенных в строй январе - июне объектов приходится на индивидуальных застройщиков. Их доля составляет 60 процентов. Необходимо отметить, что ввод в эксплуатацию в первом полугодии жилых домов осуществлялся во всех муниципальных образованиях области, при этом 19 превысили уровень ввода жилья за аналогичный период прошлого года [5].

Благоприятным являлся тот факт, что в феврале 2016 года российские власти продлили программу льготной ипотеки до конца года, в рамках которой на субсидирование ставок из госбюджета в текущем году было выделено около 16 миллиардов рублей [4].

Таким образом, исходя из вышеперечисленных факторов видно, что, несмотря на неблагоприятный климат в отрасли, застройщикам удастся адаптироваться к новым рыночным условиям. А также применять технологические инновации в строительстве, что очень важно, так как от работы строительных организаций зависит развитие городов, населенных пунктов, улучшение качества жизни людей. Поэтому решение вопросов строительной отрасли, создание здорового инвестиционного и инновационного климата для ее развития — наиважнейшая задача для национальной и региональной экономики.

Список использованной литературы

1. Единый региональный центр инновационного развития РО, официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://xn--elagxb2a.xn--plai/> (дата обращения: 04.12.2016)
 2. Информационный портал: fb.ru [Электронный ресурс] URL: <http://fb.ru/article/250231/geograficheskoe-polojenie-naselenie-i-klimat-rostovskoy-oblasti> (дата обращения: 04.11.2016)
 3. Правительство РО, официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.donland.ru/> (дата обращения: 01.12.2016)
 4. Чиновники заговорили о стабилизации ситуации в строительной отрасли России [Электронный ресурс] URL: https://lenta.ru/news/2016/03/16/developer_russia/ (дата обращения: 4.12.2016).
 5. Южный центр информационных технологий [Электронный ресурс] URL: <http://xn--h1auk5a.xn--plai/index.php/2010-03-29-11-30-25/348-nikolaj-bezuglovrostovskaya-oblast-sokhranyaet-liderskie-pozitsii-v-stroitelstve-zhilya> (дата обращения: 07.11.2016)
- © Вехов Р.Е., Высочина А.В., Макарова Е.Л. 2016

Виноградова Т.Н.

Студентка 2 курса магистратуры
Департамент налоговой политики и таможенно - тарифного регулирования
Факультет налогов и налогообложения
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению мер налогового стимулирования предпринимательской деятельности субъектов малого бизнеса. Делается вывод о налоговых преференциях, предоставленных малому бизнесу и результирующем социально - экономическом эффекте, получаемом российской экономикой от функционирования малых предприятий и предпринимательства.

Ключевые слова: налоговое стимулирование; налоговые поступления; налоговая нагрузка; малое предпринимательство.

В результате изменяющихся условий внешнеэкономической деятельности назревает необходимость разработки политики налогового стимулирования, направленной на развитие важных для государства отраслей экономики, повышение инвестиционной привлекательности страны. Необходимость проведения комплексного исследования

налогового воздействия на стимулирование предпринимательства является актуальной проблемой.

Значимым условием реализации качественной налоговой политики является ее устойчивость и предсказуемость, благодаря чему организации имеют возможность планировать свою дальнейшую деятельность.

Эффективная реализация и рост налогового потенциала каждого субъекта Российской Федерации по праву считаются важнейшими условиями динамичного развития экономики России. Ввиду разноплановости проводимой государством налоговой политики в каждом регионе, для оценки политики в области налогового стимулирования была выбрана в качестве объекта исследования Московская область. Объем прямых иностранных инвестиций в Московскую область по состоянию на 01.01.2016 г. составил более 6 млрд долл. Это самый крупный рынок сбыта товаров и услуг.

На основании данных формы №1 - НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации», было выявлено, что по состоянию на 01.01.2016 г. основной вклад в налоговые доходы консолидированного бюджета Московской области вносят три налога: НДС – 46 %, Налог на прибыль организаций – 27 % и Налог на имущество организаций – 10 %. В сумме это составляет более 80 % всех налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъекта, что говорит о большой роли налоговых доходов в этом регионе (см. Рисунок 1).



Рисунок 1. Доля налоговых поступлений в консолидированный бюджет Московской области по состоянию на 01.01.2016 г.

Для дальнейшего анализа налогового потенциала была использована форма 1 - НОМ «Отчет о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по основным видам экономической деятельности» в контексте Московской области. В ходе проведенного анализа было установлено, что по основным видам экономической деятельности в поступлении бюджетообразующих налогов лидирующие

позиции занимают обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (см. Рисунок 2).

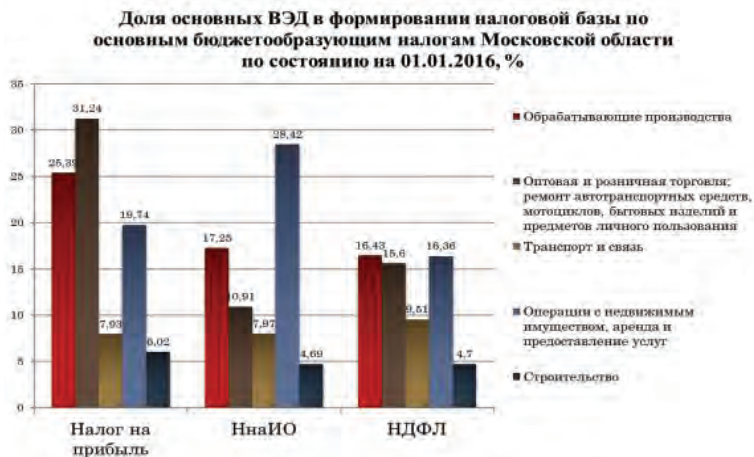


Рисунок 2. Доля налоговых поступлений в бюджет Московской области по основным видам экономической деятельности по состоянию на 01.01.2016 г.

В рамках анализа специализированных форм 5 - УСН, 5 – ЕНВД, 5 - ЕСХН можно констатировать тот факт, что в структуре поступлений и начислений по специальным налоговым режимам в Московской области преобладают 2 источника – УСН (объект – доходы) и ЕНВД. На них приходится почти 90 % всех поступлений от использования специальных налоговых режимов. Применение патентной системы выражено слабо в силу ее недавнего введения она еще не так широко используется налогоплательщиками. Поступления от применения ЕСХН практически отсутствуют, что обусловлено спецификой данного региона (см. Рисунок 3).

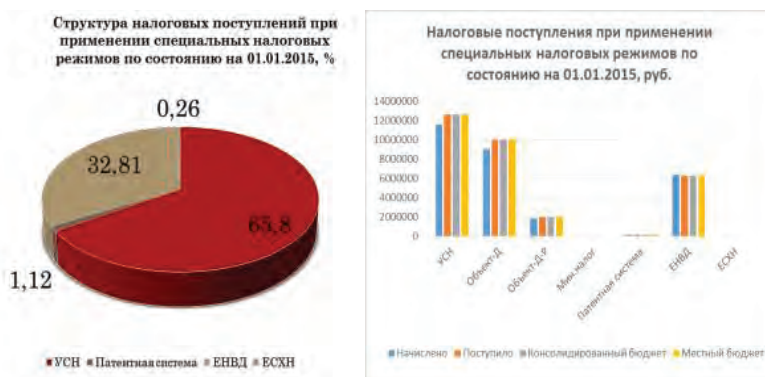


Рисунок 3. Налоговые поступления в рамках применения специальных налоговых режимов в Московской области по состоянию на 01.01.2015 г.

На основе произведенных расчетов и анализа параметров консолидированного бюджета можно сделать вывод, что Московская область обладает достаточно устойчивым и стабильным налоговым потенциалом, что создает благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности в данном субъекте.

Согласно основным направлениям бюджетной и налоговой политики в последние годы отмечена устойчивая тенденция к развитию малого и среднего предпринимательства в Московской области. Развитию малого предпринимательства в Московской области способствует реализация мероприятий подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Московской области» Государственной программы Московской области «Предпринимательство Подмосковья».

В 2017 году будет продолжена реализация мероприятий поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства через муниципальные программы развития, которые предусматривают как предоставление грантов начинающим предприятиям и предпринимателям, так и предоставление субсидий на частичную компенсацию затрат действующим субъектам предпринимательской деятельности на расширение бизнеса.

В то же время необходимо учитывать тот факт, что какие бы улучшения не были предложены, на сегодняшний день их нельзя будет считать универсальными. Необходимо учитывать особенности деятельности всех субъектов предпринимательства, направления расходования средств, срок окупаемости и источники их финансирования. Лишь проанализировав данные показатели в совокупности, можно минимизировать недостатки и стимулировать предпринимательскую деятельность в Российской Федерации.

На основании данных налоговой, статистической и финансовой отчетности была произведена оценка эффективности использования налоговых льгот в Московской области. В качестве данных налоговой отчетности использовались последние опубликованные отчеты ФНС о налоговой базе и структуре начислений по налогам, зачисляемым в бюджет субъекта, по состоянию на 01.01.2016 года (формы № 5 - ТН, 5 - НИО, 5 - ПМ). Для оценки использовались критерии бюджетной и экономической эффективности. Результаты произведенных расчетов представлены в Таблице 1.

Таблица 1 - Оценка эффективности предоставляемых налоговых льгот по налогам, подлежащим зачислению в бюджет Московской области по состоянию на 01.01.2016 г.

Показатель	Сумма льготы (выпадающие доходы), руб.	Бюджетная эффективность, %		Экономическая эффективность, %	
		Значение	Наличие	Значение	Наличие
Льготы по налогу на имущество организаций	9 878 799	97,61	Нет	3,88	Да
Льготы по налогу на прибыль организаций	293 650	103,32	Нет	1,44	Да
Льготы по транспортному налогу	1 064 000	-	-	0,21	Нет

Из результатов следует, что наибольший объем льгот составили налоговые льготы по налогу на имущество организаций (9 878 799 руб) и транспортному налогу (1 064 000 руб). В то же время предоставление льгот по налогу на прибыль организаций в виде уменьшения ставки налога, зачисляемого в бюджет субъекта, неблагоприятно отражается на доходах бюджета Московской области – темп роста налоговой базы и исчисленного налога отстает от темпа роста налоговых льгот. В связи с этим возникает вопрос, даст ли данная льгота бюджету региона положительный результат в долгосрочной перспективе, или же следует уже сейчас отказаться от ее предоставления и искать новые пути стимулирования налогоплательщиков без нанесения финансового вреда бюджету области.

Однако методики оценки эффективности налоговых льгот зачастую не позволяют определить влияние налоговой льготы на изменение налоговых поступлений в силу того, что выявить за счет влияния какого фактора (льготы, изменения законодательства, улучшение экономической конъюнктуры) изменились налоговые поступления практически невозможно. Причина несовершенства действующих практик оценки эффективности налоговых льгот лежит в особенностях инструментов налогового стимулирования. В настоящее время НК РФ не устанавливает практически никаких обязанностей по направлениям использования налоговых льгот и преференций, а требования органов исполнительной власти по целевому использованию полученных средств не основаны на законе.

Проведенное исследование показало, что Россией накоплен определенный опыт реализации стимулирующей налоговой политики. На примере Московской области был проведен мониторинг деятельности налоговой системы, осуществлена оценка налогового потенциала региона. Это позволило сделать вывод, что в целях получения доходов в будущем, необходима специальная комплексная программа, ориентированная на создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности. Основными направлениями должны стать:

- Осуществление мониторинга правоприменительной практики налогового законодательства
- Законодательное устранение возможной двойственности толкования понятия налоговых льгот
- Поддержка высокотехнологичных и инновационных компаний, осуществляющих технологические инновации
- Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, реализующих программы модернизации производства

В целях улучшения качества оценки эффективности налоговых льгот предлагаются следующие направления развития льготного налогообложения:

- разработка, внедрение и закрепление на федеральном уровне единой методики оценки эффективности налоговых льгот для анализа практики применения льгот;
- проведение оценки эффективности налоговых льгот с учетом анализа такого показателя, как налоговая база, что позволит получить нужную информацию независимо от изменений налоговых ставок и уровня собираемости налогов;
- проведение оценки налоговых льгот с позиции инвестиционной эффективности, что позволит учитывать влияние суммы капитальных вложений в основные производственные фонды на прирост налоговых поступлений;

- проведение оценки экономической эффективности налоговых льгот с учетом социально - экономических показателей развития региона (учитывать прирост промышленного производства, ВРП)

Таким образом, проведенное исследование показало, что определив налоговый потенциал региона при действующем механизме налогового стимулирования, можно предложить основные направления развития льготного налогообложения комплексно, с учетом оценки их эффективности.

Список использованной литературы

1. Закон Московской области от 26.02.2015 N 20 / 2015 - ОЗ "О стратегическом планировании социально - экономического развития Московской области" (принят постановлением Мособлдумы от 12.02.2015 N 2 / 115 - П) // "Ежедневные Новости. Подмосковье", N 40, 10.03.2015.
2. Закон Московской области от 03.12.2015 N 213 / 2015 - ОЗ (ред. от 31.10.2016) "О бюджете Московской области на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов" (принят постановлением Мособлдумы от 12.11.2015 N 27 / 145 - П) // Ежедневные Новости. Подмосковье", N 240, 22.12.2015.
3. Закон Московской области от 16.07.2010 N 95 / 2010 - ОЗ (ред. от 14.04.2016) "О развитии предпринимательской деятельности в Московской области" (принят постановлением Мособлдумы от 08.07.2010 N 7 / 126 - П) // "Ежедневные Новости. Подмосковье", N 134, 28.07.2010.
4. Закон Московской области от 24.11.2004 N 151 / 2004 - ОЗ (ред. от 02.03.2016) "О льготном налогообложении в Московской области" (принят постановлением Мособлдумы от 24.11.2004 N 10 / 118 - П) // "Ежедневные Новости. Подмосковье", N 226, 27.11.2004.
5. www.nalog.ru – Официальный сайт Федеральной налоговой службы (дата обращения 20.11.2016).
6. www.mosreg.ru - Официальный сайт Правительства Московской области (дата обращения 20.11.2016).
7. www.me.mosreg.ru - Официальный сайт Министерства экономики Московской области (дата обращения 20.11.2016).

© Виноградова Т.Н., 2016

Власова Т.В., Алтухова И.С., магистранты,
Институт права и управления ТулГУ,
г. Тула, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ

Брендинг территории является одним из инструментов маркетинга территории и заключается в создании бренда территории и управлении им. Успешный бренд территории способствует социально - экономическому развитию территории в трех основных аспектах:

увеличение доходной части бюджета территориального образования, развитие социальной инфраструктуры, увеличение доходов населения.

Бренд территории – это совокупность вечных ценностей, отображающих неповторимые оригинальные потребительские характеристики определенной территории, которые широко известны, получили общественное признание и пользуются стабильным спросом потребителей товаров этой территории [1, с. 16].

Разработка территориального бренда в укрупненном виде представляет собой создание внутри территории определенного маркетингового послания и отправку его во внешнюю среду посредством различных средств коммуникации с целью воздействия на получателей и формирования у них положительного мнения о данной территории и желания произвести ответное действие (посетить территорию в качестве туриста, переехать на постоянное место жительства, выступить в качестве инвестора и т.д.).

Основные этапы создания бренда территории кратко можно обозначить следующим образом:

1. Подготовительный этап.
2. Изучение, анализ территории.
3. Разработка концепции брендинга.
4. Внедрение и продвижение бренда территории.
5. Мониторинг развития бренда.
6. Оценка результатов внедрения бренда.
7. Внесение изменений в концепцию брендинга.
8. Поддержание и дальнейшее развитие бренда.

Основа формирования бренда территории складывается из двух основных параметров: текущее социально - экономическое положение территории и некая территориальная индивидуальность (ключевая особенность данной территории). Соответственно разработка бренда начинается с изучения территории, комплексного анализа ее социально - экономического положения, а именно изучаются такие параметры, как: производственный потенциал, финансовые ресурсы, уровень деловой активности, уровень и качество жизни населения, социальная инфраструктура и т.д. В качестве территориальной индивидуальности могут выступать различные природные, историко - культурные особенности территории, а также известные бренды товаров, производимых в данном регионе.

На этапе непосредственной разработки концепции брендинга территории разрабатывается комплексная программа брендинга, в которой описываются планируемые проекты и мероприятия для продвижения территории с указанием ответственных лиц, участников, инструментов и сроков их реализации. Отдельное внимание уделяется разработке вербальной структуры (расширенное название бренда, слоган, маркетинговое послание) и визуального образа бренда (логотип, цветовая гамма, шрифты).

Продвижение разработанного бренда территории осуществляется посредством всех доступных средств коммуникации: размещение информационных блоков о территории в печати (газеты, журналы, брошюры), в сети интернет (официальный сайт территории, взаимодействие с различными информационными порталами), на телевидении (создание телепрограмм, отражающих в позитивном ключе специфику и развитие территории).

Мониторинг развития бренда заключается в контроле реализации всех мероприятий и проектов, указанных в программе брендинга.

Далее проводится оценка результатов брендирования территории. Главным результатом служит повышение узнаваемости территории во внешней среде, увеличение частоты обращения к ней в информационных ресурсах. Осуществляется подсчет количества привлеченных людей, туристов и новых жителей, объема привлеченных инвестиций для реализации действующих и новых проектов. Проводится измерение показателей социально - экономического развития территории и сравнение их с аналогичными показателями до внедрения бренда территории. На данном этапе осуществляется сравнение достигнутых результатов с поставленными в начале разработки бренда целями и задачами. По результатам чего разрабатывается программа внесения изменений в концепцию брендинга и дальнейшее поддержание и развитие бренда.

Таким образом, для разработки бренда территории необходимо выполнить определенную последовательность этапов. Важным моментом в достижении эффективности внедрения бренда является проведение непрерывного мониторинга и поддержания бренда после его внедрения.

Список использованной литературы

1. Важенина И.С. О сущности бренда территории / И.С. Важенина // Новые исследования по региональной экономике / Экономика региона. – 2010. – №3. – с. 16 - 22.

© Власова Т.В., Алтухова И.С., 2016

Ганиева З. Р.

Научный руководитель: доц. кафедры ЭиМ к.э.н., Полошко Ю.Н.
ЛФ КНИТУ - КАИ «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева - КАИ»,
г. Лениногорск

НЕХВАТКА ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАК ФАКТОР ТОРМОЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

«Мы обновляем страну, обновляем общество, меняем нашу жизнь, меняемся сами. И по большому счёту всё, что мы делаем, мы делаем для тех, кого любим сильнее всего – для наших детей» - премьер Министр РФ Д. А. Медведев [5].

Наша статья не зря начинается со слов председателя Правительства РФ, ведь все то, что мы в этой жизни делаем это ради и для детей, а они в свою очередь будут все делать для своих.

С каждым годом в нашей стране происходят преобразования образовательной системы. В каждом новом столетии вводятся новые реформы, формы и стандарты обучения. Цель каждой реформы - достижение устойчивого экономического роста, стремления к качественному образованию, создание эффективной экономики, способной обеспечивать высокий уровень жизни населения, реальное и равноправное участие России в мировом

экономическом сообществе. Вместе с тем далеко не все из того что было намечено или предложено, реализовано на практике или в большей степени не выполнено в том положении, в котором нужно было. И самая главная задача заключается в нехватке денежных средств – инвестиций.

В настоящее время перед каждым регионом стоит задача формирования экономики, основанной на качественном образовании и квалифицированном человеческом потенциале, высокой степенью инновационного развития, а также основанной на решении проблемы привлечения инвестиций и, вследствие этого, подъема производственного сектора во всех направлениях [6].

Процесс экономического преобразования регионов продолжается. Время и научно – технический прогресс диктуют необходимость разработки новых подходов, принципов и форм организации ключевых сфер экономики. Реорганизация экономики осуществляется в сложных условиях, когда под влиянием ряда внутренних и внешних факторов, значительно ухудшилась социально - политическая обстановка в стране, углубляются структурные диспропорции, в критическом состоянии находится научно - технический потенциал, что ведет к снижению инновационной и инвестиционной активности.

И здесь не последнее место занимает образование.

На современном этапе развития каждого региона роль и значение качественного образования определяется задачами и компонентами, которые диктует нынешнее состояние экономики и государства.

В современном мире значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики и общества увеличивается вместе с ростом влияния человеческого капитала, а также его потребностей, которые возникают по мере модернизации прогресса. Российская система образования способна конкурировать, и конкурирует с системами образования передовых стран. При этом необходимую широкую поддержку во всех направлениях нужно оказывать со стороны проводимой образовательной политики, поддержание активной роли государства в этой сфере, глубокой и всесторонней инновационной модернизации образования с выделением необходимых для этого ресурсов и созданием механизмов их эффективного использования. Для более успешного внедрения инновационных направлений администрации регионов призваны к разработке различных концепций и программ, для успешной модернизации инновационного процесса в образовательной системе. Концепция развивает основные принципы образовательной политики в России, которые определены в Законе Российской Федерации "Об образовании", Федеральном законе "О высшем и послевузовском профессиональном образовании" и раскрыты в Национальной доктрине образования в Российской Федерации до 2025 года. Концепция взаимосвязана с Основными направлениями социально - экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу и определяет приоритеты и меры реализации генеральной, стратегической линии в предстоящее десятилетие - модернизации образования.

Дошкольное образование на данный момент, на наш взгляд, является наиболее актуальным. Ведь то, что мы «вложим» в своих детей в раннем возрасте – это и будет не только их будущее, но и наше старчество. Данное образование является одним из главных

составляющих образовательных ресурсов, в нем сосредоточен очень содержательный потенциал, который не уступает ни одной из следующих ступеней образования.

Любой родитель знает, что устроить своего ребенка в детсад – огромная проблема. В дошкольных учреждениях наблюдается дефицит и кадров, и мест. Однако данная катастрофическая ситуация с детскими садами в регионах выделяется даже на фоне кризисного положения с дошкольными учреждениями в целом по стране. Очередь на зачисление в детский сад возникает, едва только счастливые родители узнают о появлении их чада. с чем и возникает нехватка мест для детей, которые уже по возрасту должны посещать детские дошкольные учреждения.

В России обострение проблемы дефицита мест в детских садах возникло из - за того, что в 90 - е годы XX века уровень рождаемости понизился, и стала пропадать потребность в детских садах. Детские учреждения начали уплотнять, а освободившиеся помещения сдавать в аренду под другие нужды. Теперь же когда демографическая ситуация улучшается, этому способствуют многие факторы, и в частности материнский капитал делает свое дело. Возникает пора возвращать детям садики. Но, судя по очередям в администрации образования городов и районов, с дошкольными учреждениями не рассчитали. Актуальность темы обусловлена и тем, что за последние десятилетия детские дошкольные учреждения не строились в том объеме, в котором нужно.

Проблема нехватки дошкольных учреждений является серьезнейшей проблемой для общества и весомым фактором тормозящим развитие региона и страны в целом. Причем его влияние одинаково выражено как сегодня, так и в будущем обозримом, и в будущем скрытом от нашего понимания, сейчас.

Кроме того, в Татарстане есть недостроенные детсады, строительство которых остановилось из - за отсутствия финансов. Также в республике первые этажи зданий отдаются под офисы, а их стоит отдавать под детсады, считает Президент Татарстана. «Комплекс мер позволит нам решить эту задачу. Особое внимание мы должны обратить на детей в возрасте от 3 до 7 лет», - подчеркнул Рустам Минниханов. По его словам, в данном вопросе есть положительный опыт других районов, где матери детей в возрасте до 3 лет получают субсидии и воспитывают детей дома. «Это правильно. Ребенок до 2,5 - 3 лет должен быть ближе к маме, а уже потом он должен идти в детский сад и готовиться к школе», - подчеркнул Президент республики. Также в школах можно организовать специальные подготовительные группы [1].

Поскольку решить проблему на федеральном уровне пока не представляется возможным, в каждом регионе начали бороться с очередями в детские садики своими способами.

Так, в Алтайском крае к строительству новых дошкольных учреждений привлекли... родителей. Мамы и папы став предпринимателями (в данном случае – частными или личными), могут вложить деньги в постройку здания, и после завершения строительных работ спокойно отвести ребенка на его гарантированное место. В Новосибирской области новые места в детских садах создают за счет уплотнения старых. Где - то убирают спортзал, где - то совмещают спальню и игровую комнату, а где - то и объединяют слабое учреждение с более сильным. В качестве эксперимента в Новосибирской области также стали открывать группы временного пребывания детей при школах [3].

На наш взгляд это новизна в сфере дошкольного образования, ведь в прошлом столетии в дошкольных учреждениях были ясельные группы, которые принимали малышей в месячном возрасте. Со временем такая необходимость отпала и ясельные группы отменили. Теперь же, когда экономическая ситуация в стране вынуждает родителей выходить на работу, иногда да же не используя свой отпуск по уходу за ребенком в нужном сроке, вынуждая родителей или нанимать нянь или просить бабушек, родственников, которые могут посидеть один – два раза. Необходимость в ясельных группах опять появилась.

На данный момент в Министерстве образования и науки РТ ведется работа над инновационным проектом семейно - домашних дошкольных садов для многодетных семей, где мамы смогут выполнять обязанности воспитателей и получать за свой труд зарплату. Об этом в ходе заседания сообщил заместитель министра Данил Мустафин. У членов комиссии возник сезонный вопрос: почему будущий проект предназначен лишь для многодетных семей? Данил Мустафин пояснил, что обычные семьи тоже могут обратиться в министерство за всей интересующей информацией и на правах частных или личных индивидуальных предпринимателей организовать семейный детский сад.

Деньги со временем теряют свою покупательную способность из - за инфляции, поэтому вкладывать деньги нужно с умом. Их нужно прибыльно вкладывать. А самое прибыльное вложение инвестиций – это наши дети и их будущее. Во многих случаях семья и дети могут компенсировать собственные неудачи родителей, добившись успеха, известности, богатства. Чем больше мы вложили в детей, тем легче им будет помочь нам. Такие инвестиции не подвержены инфляции. Но они подвержены общей экономической ситуации и моральному воспитанию, тому насколько легко содержать стариков взрослым детям.

«Забота о будущих поколениях – это самые надёжные, умные и благородные инвестиции».

Список литературы

1. ИА "Татар - информ"
3. <http://www.newizv.ru/news/2006-11-02/57410/>
4. <http://woman.hutor.ru/article/3653>
5. <http://президент.рф/news/9637>
6. <http://www.allbest.ru/>

© Ганиева З. Р. 2016

Гапуева Э.А.,

магистрант 2 года обучения институт дистанционного обучения и развития информационно - коммуникационных технологий ПГУ г.Пятигорск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СИСТЕМНЫХ БАНКОВ И ПРИНЦИПАХ ОРГАНИЗАЦИИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глобальные тенденции в экономике последних лет доказали тесную взаимосвязь процессов развития реального и финансового сектора. В отечественной практике денежные потоки делятся на потоки, получаемые в результате трех основных направлений деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой.[1, с .60]. Одной из причин

разрастания кризиса в мировой экономике явилась дестабилизация финансового сектора в целом. В настоящее время "эксперты стали говорить о возможном преодолении острой фазы кризиса, однако, признавая наличие первых признаков образования рецессии (в том числе и в России). В этой связи исследование направлений развития банковской системы как основного звена кредитно - финансовой системы нашей страны является актуальным" [1, с. 29].

Стабильность и эффективность банковского сектора – основное условие стабильного развития российской экономики. На сегодняшний день устойчивость банковской системы определяется характеристиками устойчивости отдельных банков.

В нынешних экономических реалиях, сложившихся в России те финансовые учреждения, в которых государство является мажоритарным акционером, имеют доминирующее положение по сравнению с другими подобными учреждениями. Банк с государственным участием – это такая организация, где решения принимаются, главным образом, исходя из интересов государства.

Как полагают, финансовые аналитики, благодаря участию государства в банковской системе она остается надежной и стабильной. К тому же в экономике есть такие сектора, вливание средств, в которые может быть или невыгодным, или же иметь большие риски для частных кредитных учреждений. Например, такая важная для жизни страны отрасль, как сельское хозяйство.

Влияние государства на деятельность кредитных учреждений может быть различным. Его можно разделить на определенные виды, в зависимости от степени участия государства в этих учреждениях.

Банк, в котором государство является единственным акционером. У нас есть только один такой банк это – Банк России.

Есть банки с госучастием, в которых государственная доля составляет более 50 процентов акций. Некоторый процент акций в таких кредитных учреждениях принадлежит частным акционерам, причем это могут быть люди, имеющие гражданство другой страны. Наиболее известными из таких финансовых учреждений являются «Сбербанк» и «ВТБ». [2, с. 137]

Есть акционерные общества, в которых пакет выкупленных государством акций дают ему возможность блокировать любые решения принимаемые в этом обществе.

Существуют финансовые учреждения, в которых государственное управление осуществляется посредством других, принадлежащих государству компаний, являющихся собственниками этих учреждений. Например, в ОАО «Татнефть» основным акционером является государство, а эта компания владеет блокирующим пакетом акций финансового учреждения «Зенит». Таким образом, государство посредством «Татнефти» может влиять на этот банк. [2, с. 139]

Существуют кредитные организации, финансовая деятельность которых привела к тому, что государство вынуждено проводить в них определенные процедуры для оздоровления этих организаций. В результате этого управление в них осуществляется представителями государственных структур. Например, если в финансовом учреждении проводится санация, или если Банк России перебирает его управление на себя, направляя в это учреждение своего представителя.

Если Центральный банк осуществляет крупное кредитование какого - нибудь коммерческого банка, он также, обязательно направляет в это кредитное учреждение своего полномочного представителя.

Так как участие государственных структур в банковской системе страны может быть различным, его учет зачастую затруднен. По этой причине регулярно никто статистику не ведет. Но согласно общим статистическим данным в Российской Федерации есть более чем пятьдесят банков с государственным участием. В России свою финансовую деятельность осуществляют очень много кредитных учреждений. По имеющимся сведениям это более чем 900 банков. Но почти 40 процентов от общего числа собственных активов банковской системы Российской Федерации приходится как раз на банки с госучастием. Этими финансовыми учреждениями было выдано более 45 процентов от общего числа, выданных юридическим и физическим лицам, кредитов. Больше половины всех размещенных в банковской системе нашей страны вкладов привлечено именно этими кредитными организациями. [3, с. 294]

Аналитики неоднозначно оценивают влияние таких финансовых учреждений на банковский сектор России. Когда экономика страны переживает кризис, эти структуры самые первые получают финансовую поддержку от государства, выраженную в их кредитовании под низкий процент. Таким образом, эти кредитные учреждения являются надежным оплотом для предприятий с частным капиталом, а также для простых вкладчиков. Благодаря этим банкам государство может проводить свою политику, направленную на снижение уровня процентных ставок на кредиты, которые выдаются реальному сектору экономики. Также они помогают регулировать уровень цен на ипотеку. Для жителей нашей страны такая деятельность этих банков оказывает содействие в приобретении жилья.

Но, существующая у этих банков возможность легкого получения дешевых кредитов, приводит к тому, что между финансовыми учреждениями существует конкуренция, которую назвать честной можно только с большой натяжкой.

Согласно обследованию российской банковской системы, проведенному по заказу Министерства финансов РФ в 2000 г., в России насчитывается более 469 банков с государственным участием, однако в некоторых из них эта доля очень мала (зачастую меньше 1 %). Именно это вызывает сомнения по поводу возможности и целесообразности отнесения таких кредитных организаций к числу государственных.

В долговременной перспективе, при наличии стабильной финансовой системы и устоявшейся банковской практики можно прогнозировать постепенное сокращение доли государства в уставном капитале коммерческих банков с госучастием, например до уровня 25 % , т.е. «блокирующего» пакета акций. Наилучший вариант в этих условиях — дополнительная возможность для государства определять решения кредитных организаций через участие в органах их управления.

Под данное определение госбанков на текущий момент подпадают 23 кредитные организации, чей уставный капитал сформирован с участием органов исполнительной власти, государственных унитарных предприятий федерального уровня и уровня субъектов РФ, ЦБ РФ, Российского фонда федерального имущества, а также кредитные организации, находящиеся под управлением АРКО или имеющие Агентство в числе участников банков с долей государства более 50 % .[4, с. 220]

Анализ российской нормативно - правовой базы, проектов дальнейшего развития банковской системы РФ, сложившейся конъюнктуры и деловой практики позволяет выдвинуть предположение, что в краткосрочной перспективе снижение удельного веса государственного сектора в российской банковской системе маловероятно. Преобразования скорее всего будут связаны лишь с формальной передачей государственными агентами долей участия друг другу, слиянием или напротив, разделением финансовых институтов, а также изменением статуса кредитных организаций (банк / агентство) с соответствующим изменением набора выполняемых функций.

Список использованной литературы

1. Романко Л.В. Управление денежными потоками в финансово - промышленной группе / Л.В.Романко // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. 2010. № 3. С. 60 - 63.
2. Манаева О. В. Современная банковская система РФ и ее совершенствование / О. В. Манаева, М.С. Агафонова // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 4. – С. 28 - 33
3. Магазинер Я. А. Банки с государственным участием в современной банковской системе Российской Федерации / Я.А. Магазинер // Научно - технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2014. – № 4(199). – С.138 - 142
4. Моисеев С. Р.. Денежно - кредитная политика: теория и практика : учеб. пособие / С. Р. Моисеев. – М.: Московская финансово - промышленная академия, 2011. – 784 с.
5. Коняшина М.П. Банковские корпорации в России: состояние и перспективы: Монография / М.П. Коняшина. – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2011. – 308 с.

© Гапуева Э.А., 2016

Гарайшина А.Р.

студентка Лениногорского филиала ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технический университет им.А.Н. Туполева - КАИ»,
г. Лениногорск, Республика Татарстан, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент Полошко Ю.Н

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

В основе миграционных процессов лежат причины экономического, политического, социального, национального, религиозного и другого порядка.

Проблема миграции очень актуальна. По большей части люди выезжают на территорию другой страны (или города) в попытках найти хотя бы временную или более высокооплачиваемую работу. Трудовая миграция стала частью международных экономических отношений.

Мигранты – это люди, которые в большей или меньшей степени попадают в ситуацию маргинализации в силу потери своих «территориальных корней». [4, с. 312]:

Причин миграции населения может быть несколько [5, с. 37]:

- неблагоприятная экономическая обстановка в стране: инфляция, массовая безработица;
- экономический кризис и др.;
- гражданские войны,
- экологическая катастрофа в данном регионе или государстве.

Различают следующие виды миграции (см. рисунок 1) [4, с.312]:

- внутренняя - в пределах одной страны и внешние - перемещение людей между странами. Внешние миграции, в свою очередь, делятся на эмиграцию и иммиграцию (въезд в страну). Внешние миграции сыграли решающее значение в формировании населения некоторых современных государств (США, Канады и др.). Но в большинстве стран мира основное значение имеют внутренние миграции. (выезд из страны) и

- безвозвратная (переселение на постоянное место жительства в другой населенный пункт) и возвратные, когда изменение места постоянного жительства не происходит. Возвратные миграции могут быть сезонными (чаще всего они связаны с сезонными сельскохозяйственными работами), маятниковыми (люди живут и работают в разных населенных пунктах, совершая ежедневные поездки) и нерегулярными (в отпуск, в командировку и т.п.).

- добровольная и вынужденная. Добровольные миграции совершаются по каким - то конкретным причинам и могут быть трудовыми (с целью трудоустройства), рекреационными (на отдых), культурно - бытовыми (за покупками, услугами) и др. Вынужденные мигранты делятся на беженцев (которые не могут оставаться на прежнем месте из - за угрозы жизни, здоровью и благосостоянию) и депортантов (которых переселяют насильственно). В идеале все миграции должны быть только добровольными, но на практике достижение этого в обозримом будущем невозможно.



Рисунок 1 - Виды миграций населения

В современном мире главенствующую роль играет трудовая миграция, в конечном счете обусловленная поисками нового места приложения труда за пределами своей страны.

Россия является крупным принимающим центром. Согласно официальным источникам ФМС России, привлечение иностранных работников на законных основаниях в экономику России возросло. Если по официальным данным доля иностранной рабочей силы составляет примерно 0,5 % от всех занятых в экономике, то реально эта доля доходит до 5 - 7 %, что соответствует уровню таких стран как Бельгия, Франция и Швеция [5, с. 45].

К настоящему времени в России сформировались сектора экономики, в которых труд иностранных работников наиболее востребован. Это строительство, торговля и общественное питание, промышленность, сельское хозяйство, транспорт и коммунальное хозяйство, особенно в крупных городах. Сегментация рынка труда углубляется и постепенно превращается в новое разделение труда.

Экономика многих регионов России уже сегодня не может существовать без притока труда иностранных работников, обеспечивающих конкурентоспособность многих российских предприятий на рынке ввиду низкой стоимости своей рабочей силы, согласия работать дольше и с большей интенсивностью, чем местные работники; отсутствием притязаний на социальные выплаты и льготы.

Для эффективного функционирования системы управления миграцией особую роль играет координация и взаимодействие всех субъектов миграционной политики. Разработка моделей такого сотрудничества - важнейшая задача современной повестки дня. Хотя государство продолжает оставаться основным субъектом управления миграцией, концепция миграционного менеджмента предполагает активное делегирование государством различных функций бизнес - структурам и гражданскому обществу, которые должны быть активными участниками процесса менеджирования миграционных потоков.

Миграция населения оказывает существенное влияние на сбалансированность рынка труда, изменяет экономическое и социальное положение населения, нередко сопровождается ростом образовательной и профессиональной подготовки, расширением потребностей участвующих в миграции людей. С другой стороны, массовый приток мигрантов может быть причиной роста безработицы, сильного давления на социальную инфраструктуру (жилье, здравоохранение и др.). Тем самым миграция влияет на уровень жизни коренных жителей. Миграций населения может вызвать обезлюдение и экономический регресс одних районов и концентрацию населения в других. Эти и другие сложности, связанные с миграцией населения, являются предметом государственной миграционной политики.

Список использованной литературы:

1. Башкатова Б.И. Социально - экономическая статистика: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. 512 с.
2. Гурьев В.И. Основы социальной статистики. М.: Инфра - М, 2012. 294 с.
3. Демография. Учебник / Под общ. ред. Н.А. Волгина. М.: Изд - во РАГС, 2015. 384 с.
4. Демография: Учебник / Под ред. В.М. Медкова. М.: ИНФРА - М. 2014. 312 с.
5. Рязанцев С. Внутророссийская миграция населения: тенденции и социально - экономические последствия. / Вопросы экономики, 2012, №7, с. 37 - 49.
6. Социальная статистика / под ред. Елисеевой И.И. М.: Финансы и статистика, 2013. 415 с.

© Гарайшина А.Р., 2016

Гомалеев А.О.,
к.э.н., доцент кафедры ЕНиМД
Калужского филиала РАНХиГС
г. Калуга, Российская Федерация

Корнеева Р.В.,
старший преподаватель кафедры ЕНиМД
Калужского филиала РАНХиГС
г. Калуга, Российская Федерация

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Граждане России всё чаще обращаются в органы власти и местного самоуправления для получения тех или иных государственных и муниципальных услуг, среди которых получение документов гражданской идентификации, регистрационных, разрешительных документов, справок, сведений различного рода и т.д. При этом число таких взаимодействий населения с органами власти и местного самоуправления возрастает. Гражданин все в большей мере начинает рассматриваться как клиент и потребитель услуг: «правительство не правит, а предоставляет услуги населению», то есть оно берет на себя роль производителя общественных благ. Население выступает в роли потребителя, клиента, которому предоставляется право выбора. Само понятие «клиент государственной организации» означает необходимость обеспечить индивидуализированность услуг, повысить их качество, а, следовательно, качество управления [3].

Внутриведомственная статистика федеральных органов власти ежегодно фиксирует увеличение числа обратившихся за получением государственных услуг примерно на 4 - 10 % в зависимости от конкретного органа власти.

В целом система предоставления государственных и муниципальных услуг органами власти и местного самоуправления функционирует вполне успешно, но и не без нареканий. 77,7 % респондентов, получивших услуги за последние 2 года, удовлетворены качеством их предоставления, тем не менее практически каждый 5 - й получатель отметил неудовлетворительное предоставление предоставленной ему услуги.

Безусловно, высокая удовлетворенность населения связана с обширной работой по совершенствованию системы оказания услуг органами власти всех уровней. Реализуются проекты по разработке и внедрению административных регламентов и стандартов услуг, расширению сети учреждений, централизованно предоставляющих государственные и муниципальные услуги (МФЦ), а также по внедрению в процесс оказания услуг новых технологий, таких как организация Единого портала государственных услуг.

Одной из основных задач государственного управления является формирование устойчивой технологии организации и проведения исследования качества исполнения регламентированных государственных функций (предоставления государственных услуг), которая позволяла бы проводить мониторинг внедрения административных регламентов.

В условиях постоянного изменения нормативно - правового поля, правоприменительной практики, вопросов системы и структуры органов исполнительной власти на первое место

среди факторов, позволяющих проводить мониторинг на регулярной основе, выходит формализация индикаторов качества предоставления государственных услуг.

Показатели доступности и качества государственных услуг определяются для осуществления оценки и контроля деятельности как поставщиков государственных услуг в целом, так и отдельных должностных лиц. Общими показателями для всех услуг являются точность и своевременность исполнения, доступность, затраты на их реализацию, наличие обоснованных жалоб. Состав показателей доступности и качества подразделяется на две основные группы: количественные и качественные.

В группу количественных показателей доступности, которые характеризуются измеримыми показателями, позволяющими объективно оценивать деятельность поставщиков государственных услуг, входят:

- время ожидания услуги; график работы учреждения;
- место расположения учреждения, предоставляющего услуги;
- количество документов, требуемых для получения услуги;
- стоимость конечного результата услуги (для платных услуг);
- наличие льгот для определенных категорий потребителей услуги.

В число качественных показателей доступности предоставляемых услуг входят: степень сложности требований, которые необходимо выполнить для получения услуги; достоверность информации о предоставляемых услугах; наличие различных каналов получения услуги; простота и ясность информационных и инструктивных документов.

В группу количественных показателей оценки качества предоставляемых услуг входят: соблюдение сроков предоставления услуг; количество обоснованных жалоб. К качественным показателям относятся: точность выполняемых обязательств по отношению к потребителю; культура обслуживания (вежливость, эстетичность); качество результатов труда персонала (профессиональное мастерство).

Содержание и конкретные их значения определяются спецификой самой услуги, а также возможностями поставщика государственных услуг.

Для того чтобы полностью изучить проблему эффективности внедрения и качества предоставления государственных услуг, необходимо проанализировать все аспекты процесса предоставления государственных услуг, а именно со стороны получателей, со стороны «продавцов» государственных услуг и третьей стороны – представителей общественного мнения и экспертов. Такой комплексный подход подразумевает использование нескольких социологических методов сбора и анализа данных, как количественных, так и качественных, для анализа информации, получаемой от потребителей государственных услуг, от тех, кто эти услуги предоставляет, экспертов и представителей общественных организаций.

Измерение качества предоставления государственных услуг возможно осуществлять двумя способами:

Во - первых – это объективный показатель качества эффективности внедрения регламентов и исполнения порядка предоставления государственных услуг в соответствии с регламентами. Это сложный собирательный показатель, состоящий из набора более мелких индикаторов и индексов:

- соответствие стандарта предоставления государственной услуги прописанному порядку и требованиям по стандарту предоставления услуги;

- экспертная оценка качества инфраструктуры, связанной с предоставлением государственных услуг;
- экспертная оценка работы (компетентности, уровня обслуживания) сотрудников государственных учреждений по предоставлению государственных услуг;
- экспертная оценка оптимальности организации процедуры получения государственных услуг.

Для оценки объективных показателей качества предоставляемых государственных услуг используются следующие методы сбора и анализа информации:

1. метод включенного наблюдения в точке предоставления государственных услуг (позволит оценить соответствие процесса предоставления государственных услуг прописанному стандарту предоставления государственных услуг в регламенте);
2. метод контрольной закупки (позволит в реальной ситуации оценить результативность и эффективность процесса предоставления государственных услуг);
3. анкетный опрос населения и предпринимателей в точке предоставления государственных услуг (позволит провести экспертный анализ качества инфраструктуры и оптимальность процедуры получения государственной услуги);
4. метод групповых интервью с государственными служащими (позволит оценить качество работы сотрудников государственных учреждений по предоставлению государственных услуг).

Во - вторых – это субъективный показатель качества, который основан исключительно на оценочных суждениях и мнениях потребителей услуг и представителей общественных организаций.

Качество процесса предоставления государственных услуг существенно влияет на оценку гражданами и организациями деятельности государственных институтов. Предполагается, что сами потребители государственных услуг будут оценивать качество предоставляемых услуг государственными органами по нескольким параметрам. Таким образом, субъективный показатель качества включает в себя:

- оценку потребителями качества инфраструктуры, связанной с получением услуги;
- оценку потребителями качества взаимодействия с поставщиком государственной услуги;
- оценку оптимальности и удовлетворенности процедурой получения услуги.

Для оценки субъективных показателей в ходе исследования должны быть использованы следующие методы сбора информации:

1. анкетный опрос потребителей государственных услуг в точке предоставления государственных услуг (позволяет собрать и анализировать информацию об оценочных суждениях респондентов о качестве предоставления государственных услуг, о проблемах взаимодействия с государственными служащими и удовлетворенности процессом предоставления государственных услуг в целом);
2. опрос общественного мнения (позволяет отслеживать изменения в отношении потребителей государственных услуг к государственным учреждениям, изменение степени информированности населения по проблемам предоставления государственных услуг, а также получить оценку качества работы государственных учреждений по широкому спектру проблематики качества исполнения государственных функций, предоставления государственных услуг);

3. метод групповых дискуссий (фокус - группы) с представителями общественных организаций (позволяет собрать информацию о мнении представителей общественных организаций по проблемам внедрения административных регламентов, отследить их оценку и оценить степень готовности к участию в обсуждениях, как самих административных регламентов, так и проблем, с которыми наиболее часто сталкиваются потребители государственных услуг, а также определить предложения по налаживанию процесса регулярного мониторинга качества предоставления государственных услуг).

В целях дальнейшего совершенствования системы государственного управления в Калужской области разработана и реализуется методика проведения ежегодного мониторинга качества государственных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти региона, подведомственными им учреждениями, а также органами местного самоуправления в части исполнения отдельных переданных полномочий.

Методика определяет процедуру сбора, обработки и документирования информации в рамках комплексной системы наблюдения оценки качества работы органов (учреждений, организаций), предоставляющих услуги [1]. Информация о предоставлении государственных услуг, полученная в результате применения данной методики, включая показатели оценки качества, предназначена для использования при принятии управленческих решений по достижению показателей, установленных Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [1].

Мониторинг осуществляется путем самообследования органа власти и / или внешнего обследования органа власти (социологические исследования) и включает в себя оценку и анализ основных показателей качества предоставления государственных услуг. Для оценки качества оказания государственных услуг разработана и утверждена система показателей с различными видами индикаторов, которые могут быть классифицированы по двум основным критериям.

1. Наличие норматива. В зависимости от наличия норматива на показатели, установленные нормативными правовыми актами, регламентирующими предоставление государственных услуг, руководящими документами, содержащих ежегодные индикаторы, обеспечивающие достижение целевых показателей.

2. Также есть группа показателей, норматив на которые не установлен, однако руководящими документами предписан контроль их в динамике. Такие показатели называются динамическими.

Основным инструментом автоматизацию процесса заполнения, сбора и обработки информации мониторинга качества предоставления государственных услуг является Государственная автоматизированная система (ГАС) «Управление». ГАС представляет собой единую распределенную государственную информационную систему, обеспечивающую формирование и обработку данных, содержащихся в государственных и муниципальных информационных ресурсах, данных официальной государственной статистики, сведений, необходимых для обеспечения поддержки принятия управленческих решений в сфере государственного управления, а также предоставление и анализ информации.

География мониторинга включает в себя 26 муниципальных образований Калужской области. В качестве объекта исследования рассматриваются государственные и

муниципальные услуги, полученные гражданами в последние два календарных года (год, в котором проводится исследование, и предшествующий календарный год). В случае получения респондентом в последние два календарных года нескольких государственных и муниципальных услуг непосредственным объектом опроса является та государственная или муниципальная услуга, о процедуре предоставления которой он более всего осведомлен.

Результаты опроса показали, что чаще всего люди обращаются в органы власти или местного самоуправления за регистрацией прав на недвижимое имущество и сделок с ним (16,5 %), за получением заграничного паспорта (12,3 %) и регистрацией актов гражданского состояния (11,3 %).

При определении уровня удовлетворенности граждан Калужской области качеством предоставления услуг большинство жителей (82,9 %) высоко оценили данный критерий. Необходимо отметить, что нормативное значение по данному показателю составляет 90,0 % со сроком достижения к 2018 году.

Одним из важных показателей качества государственных услуг, является доля населения субъекта РФ, удовлетворенного качеством их предоставления. Исследование позволило оценить этот показатель для Калужской области на уровне 82,9 % (рисунок 1). При этом нормативное значение по данному показателю составляет 90,0 % со сроком достижения к 2018 году. А, согласно Плана выполнения мероприятий по достижению показателей Указа Президента №601 Вице - премьера и главы аппарата правительства РФ В. Суркова, в 2014 году значение показателя должно составить 70,0 %.



Рисунок 1. Уровень удовлетворенности граждан качеством предоставления государственной или муниципальной услуги

Индекс удовлетворенности качеством предоставления государственных (муниципальных) услуг также вырос, с 46,3 до 49,7.

Необходимо признать, что большинство жителей Калужской области (65,4 %) не знают о существующем запрете органам власти требовать с граждан, получающих услуги, информацию и документы, которые имеются в других органах власти.

Доступность получения информации о порядке предоставления государственной или муниципальной услуги подавляющее большинство респондентов (82,7 %) оценили также высоко, как и качество предоставления (рисунок 2).

Особо отметим, что на вопрос о негласном денежном вознаграждении или подарке для получения нужных документов и прохождения процедур практически все респонденты (98,2 %) ответили отрицательно.

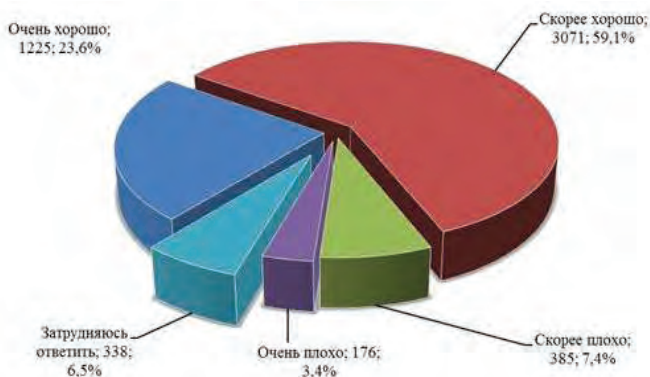


Рисунок 2. Уровень доступности получения информации о порядке предоставления государственной или муниципальной услуги

Благоприятно складывается ситуация со временем ожидания очереди на получение результата услуги, так как уже для подавляющего большинства респондентов (76,9 %) время составило менее 15 минут (рисунок 3).

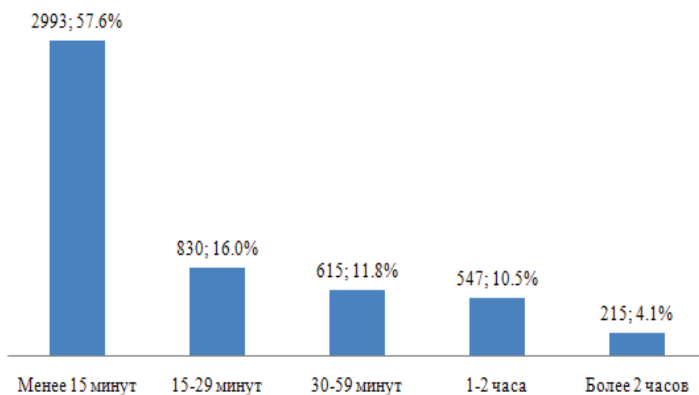


Рисунок 3. Анализ времени, потраченного на подачу запросов (документов).

Среди тех респондентов, которые имеют информацию о возможности получения государственных и муниципальных услуг через МФЦ, была определена доля обратившихся в это учреждение. Преобладающее большинство (83,5 %) ответили, что не имели опыта обращения в МФЦ. Также преобладающее большинство (79,8 %) не обращалось и к Единому portalу государственных услуг.

Среди наиболее общественно значимых государственных услуг самое большое количество высоких оценок качества у такой услуги, как получение субсидий (льгот) на оплату жилья и услуг ЖКХ (35,3 %). Большинство оценок «скорее хорошо» получил кадастровый учет недвижимого имущества (69,5 %). Низкие оценки качества предоставления были поставлены чаще всего регистрации по месту жительства (пребывания) (17,3 %) и регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним (регистрация дома, земельного участка и т.д.) (5,5 %).

Таким образом, федеральные нормативы по оказанию государственных услуг, органами исполнительной власти Калужской области выдержаны. Однако, для достижения нормативных показателей удовлетворенности 2018 г. необходима работа по повышению динамики качества оказания услуг.

Формирование устойчивой технологии организации и проведения исследования качества исполнения регламентированных государственных функций (предоставления государственных услуг), которая позволяла бы проводить мониторинг внедрения административных регламентов на регулярной основе является одной из основных задач государственного управления.

Список использованной литературы

1. Указ Президента Российской Федерации 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: [справочно - поисковая система].
2. Доклад о совершенствовании государственного управления на основе использования информационно - коммуникационных технологий [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.elrussia.ru/elrussiareport/>. (дата обращения 03.10.2016).
3. Тютин Д.В. Новое государственное управление: содержание эффективности и результативности в общественном секторе // В мире научных открытий. - № 8 (44). - 2013. - С. 213 - 235.

© Гомалеев А.О., 2016

Дагирова Ф.Р., Магистрант
ФГБОУ ВО «ПГУ» Институт международных отношений
Ставропольский край, г. Пятигорск, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Современная банковская система не только Российской Федерации, но и других экономически развитых государств находится в зависимости от конъюнктуры рынка, от

информационных технологий, от научно - технического прогресса и многих других факторов.

Несомненно, научно - технический прогресс определяет уровень развития общества в целом, его правовую, экономическую и политическую культуру, поскольку многие бизнес - процессы становятся зависимыми от информационных технологий.

Юридическая природа избрания механизма регулирования электронной банковской деятельности, и в целом информационных взаимоотношений, формирующихся в процессе применения глобальной компьютерной сети Интернет, становится все более важной как для основной массы индустриально развитых стран мира (в том числе в лице их фискальных организаций) и интернациональных организаций, так и для покупателей разных банковских услуг.

К сожалению, приходится констатировать тот факт, что правовое регулирование общественных отношений в сети Интернет и при помощи информационно - коммуникационных технологий (и в первую очередь в ключе бизнес - коммуникации) недостаточно структурировано и не урегулировано. Кроме того, отсутствует и научная база исследований по данной проблеме.

Все это свидетельствует о том, что актуальность изучения электронного аспекта банковского дела чрезвычайно высока.

В общей сложности сеть Интернет пришла к такому уровню развития, который предполагает и требует ее государственного регулирования. Это касается вопросов безопасности банковских операций, доступности и простоте осуществления банковских функций посредством сети Интернет и прочих аспектов, которые вкпе составляют категорию регулирования экономических отношений в сети. Необходимо разработать четкий и юридически верный механизм регулирования сделок в сети Интернет, когда наличие электронной цифровой подписи будет приравнено к реальной подписи как юридического, так и физического лица, утвердить механизм предоставления коммерческих документов в электронном виде (что отчасти реализовано, например, в системе судопроизводства, но практически отсутствует в банковской деятельности). Кроме того, механизм проведения подобного рода операций, как для физических, так и для юридических лиц должен быть максимально упрощен.

Итак, дадим определение термину «электронная торговля».

Исследователи отмечают, что электронная коммерческая деятельность – это любая сделка, совершенная по принципам делового оборота и в соответствии с действующим законодательством государства, при помощи средств коммуникации (компьютеров), не обязательно при помощи информационно - коммуникационной сети Интернет. При этом результатом данной сделки должен являться переход права собственности либо получение товара / услуги, оговоренные условиями договора. Напомним, что действующее законодательство допускает простую письменную форму договора, следовательно, выражение согласия заключения сделки, выраженное в письменной форме либо посредством определенной комбинации действий (подтверждение действий) означает фактически наличие подобного договора. [1, с. 378 - 383]

Рассмотрим подробнее механизмы законодательного урегулирования электронной деятельности в сфере банковских услуг.

В Российской Федерации в настоящее время отношения по поводу оказания в сети Интернет электронный банковских услуг регулируются:

1) основополагающими кодифицированными нормативно - правовыми актами в области права, к которым относится Конституция Российской Федерации, Гражданский Кодекс Российской Федерации, Уголовный Кодекс Российской Федерации и некоторые статьи процессуального законодательства – Арбитражный процессуальный Кодекс Российской Федерации, уголовно - процессуальный Кодекс Российской Федерации, Гражданско - процессуальный Кодекс Российской Федерации;

2) специальным банковским законодательством (федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций»).

3) информационным законодательством и отдельными нормами финансовых законов, призванных урегулировать ряд информационных вопросов электронной банковской деятельности. Такими законодательными актами, в частности, являются федеральные законы от 20 февраля 1995г. №24 - ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации», от 4июля 1996г. №85 - ФЗ «Об участии в международном информационном обмене», от 10 января 2002г. №1 - ФЗ «Об электронной цифровой подписи».

4) подзаконными актами ЦБ РФ, в частности: Указанием ЦБ РФ от 01.03.2004 «О порядке информирования кредитными организациями ЦБ РФ об использовании в своей деятельности Интернет - технологий», Указанием ЦБ РФ от 03.02.2004 № 16 - Т «О рекомендациях по информационному содержанию и организации Web - сайтов кредитных организаций с сети Интернет», Письмо ЦБ РФ от 19.01.2005 № 8 - Т «О сведениях, рекомендуемых для размещения на WEB - сайтах кредитных организаций в сети Интернет».

Однако все эти документы не носят системного характера и часто противоречат именно принципам работы сети Интернет, что создает неудобство для пользователей.

Основатели концепции экономики сферы услуг говорят, что процесс предложения услуги неотделим от ее изготовителя, что, однако, совсем никак не характерно для электронных банковских предложений услуг. Денежные средства от финансовой деятельности формируются за счет краткосрочных

кредитов банков и займов, поступлений от эмиссии акций, а также суммы средств, полученных от собственников в качестве взносов с целевым назначением. Расходование денежных средств осуществляется на возврат краткосрочных кредитов, погашение займов, выплату дивидендов, погашение векселей. [2, с. 60 - 63] В основной массе развитых государств почти все виды банковских услуг предоставляются посредством разветвленной линии банкоматов, посредством которых заказчик, не обращаясь конкретно в офис банка, имеет возможность постоянно выполнять такие банковские операции, как приобретение и перевод финансовых средств, проверка и распечатка баланса, проведение оплаты коммунальных платежей, налогов и штрафов, плата услуг операторов связи и другое значительное количество услуг. Сейчас обычный банкомат способен предоставить до 35 вариантов банковских услуг, вплоть до покупки ценных бумаг и инвестиции валютных средств в депозитные счета. [3, с. 2013 – 288]

Нужно подметить, что вторым по значительности и репутации среди электронных банковских услуг считается мобильный банкинг, который почти все крупные банки

оценивают как неременный аспект подбора многообещающей стратегии становления и развития банковских операций на ближайшее будущее. Безусловно, что мало кто готов полемизировать о том, что в ближайшем будущем телефон станет применяться фактически во всех областях деятельности и ежедневного существования. Поэтому, так называемые, бесконтактные платежи на основе NFC - схемы (Near Field Communication), позволяющие оплачивать почти все товары и услуги, стали реальностью. Помимо того, внедрение телефона с установленным приложением для мобильного банкинга позволяет любому покупателю банка, бесплатно загрузив «мобильный банк», получать вероятность постоянного доступа к порядку дистанционного банковского сервиса. Достоинства мобильных электронных банковских услуг проявляются, прежде всего, в их экстерриториальности и постоянной системе функционирования, что позволяет покупателям распоряжаться ходом средств на счетах вне зависимости от его местопребывания и времени дня и ночи. Также, интерактивность сервиса (вероятность выполнения денежных операций в системе самообслуживания), а еще условная невысокая стоимость мобильных электронных банковских услуг значительно понижают порог их доступности и увеличивают конкурентоспособность услуги на рынке.

Отметим, что наличествует ряд сдерживающих факторов, которые тормозят развитие указанных услуг. В частности, одним из первых таких факторов можно считать низкий уровень доверия пользователей к сети Интернет. Этот фактор может быть устранен путем повышения безопасности Интернет - банкинга, привязки банкинга к персональным данным клиента, таким, как мобильный телефон, паспорт и пр. Утечка информации может произойти как по вине пользователя, так и по вине поставщика услуг, провайдера, самого банка. Поэтому процедура ее защиты должна быть тщательно проработана.

По оценкам экспертов серьезное влияние на безопасность электронных дистанционных банковских услуг оказывает уровень квалификации персонала банка, уровень компьютерной грамотности клиентов, их достаточность и мотивация, а также бюджет информационной безопасности. [4, с. 14 - 17] Недостаточная квалификация и мотивация ведут к наивной самоуверенности в собственной компетенции, что еще больше увеличивает количество проблем в этой области. Ограниченность бюджета, в свою очередь, ведет к замедлению процесса внедрения полного комплекса необходимых информационных технологий и ограничению инструментов реакции на возникающие новые риски. Таким образом, можно заключить, что в ближайшем будущем спрос на электронные банковские услуги будет расти несравненно ускоренными темпами, что повлечет за собой активное развитие информационных технологий, повышение уровня безопасности, а также общей компьютерной грамотности населения, что позволит клиентам совершать все большее число операций самостоятельно, не прибегая к услугам посредников в лице банковских служащих.

Кроме того, спрос на управление своими денежными средствами через инструменты электронных банковских услуг повлечет за собой формирование и развитие многофункциональных систем дистанционного банковского обслуживания, как важного конкурентного преимущества на рынке электронных банковских услуг.

Список использованной литературы

1. Киселев С.В., Курбиев И.У. Особенности формирования конкурентоспособных стратегий развития на рынке информационно - коммуникационных услуг // Вестник Казанского технологического университета. – 2010. – №2. – С.378 - 383.

2. Романко Л.В. Управление денежными потоками в финансово - промышленной группе // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. - 2010. - № 3. - С. 60 - 63.

3. Когаловский М. Р. Перспективные технологии информационных систем / М.Р. Когаловский. – М.: ДМК Пресс. – 2013. – 288 с.

4. Лакосник Е. Банковские инновации на развивающихся рынках / Е. Лакосник // Банковская практика за рубежом. – 2015. – № 7. – С. 14 - 17.

© Дагирова Ф.Р., 2016

Джиеналиева А.Н.

Магистрант

2 года обучения,

Астраханский государственный технический университет,

Г.Астрахань,

Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЗДАНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В ЮФО Астраханская область является одним из первых регионов, который принял Стратегию долгосрочного развития и приступил к ее осуществлению. На данный момент осуществляется Стратегия на период до 2020 года, и региону предоставлен выбор инновационного сценария развития, основой которого считается экономика с высокой добавленной стоимостью - экономика знаний. Следует создать комплексную цепь «от разработки до осуществления инновационного проекта». Астраханская область представляет собой мощный российский центр на Каспии, инновационно - технологический лидер Каспийского макрорегиона, который генерирует передовые знания, технологии и продукты в наиболее востребованные секторах экономики.

В Астраханской области существует комплексная система мер поддержки малого и среднего бизнеса. Но основной задачей, которая ставится перед астраханским бизнесом является умение находить правильные ниши, обладать предпринимательским талантом, быть ответственным, рискуя и принимая необоснованные решения.

В качестве основных направлений, касающихся стимулирования инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства можно выделить 5 направлений.

1 - стимулирование темпов создания малых инновационных предприятий. Цель первого направления – создание необходимых условий для увеличения количества новых малых инновационных. Данное направление имеет не мало возможностей в Астраханской области. Во - первых, для развития новых малых инновационных предприятий, использующих научно - технологический потенциал, это является реальной возможностью для коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Во - вторых, новые малые инновационные предприятия обеспечивают базу для будущего экономического

развития региона. В - третьих, рост малых инновационных предприятий обеспечивает новый имидж региона, экономическое развитие которого происходит путем применения знаний.

2 – оказание стимулирующих методов относительно действующих субъектов малого и среднего предпринимательства к применению инноваций. Целью второго направления является оказание содействия действующим предпринимателям в активной реализации инноваций во всех сферах - технологические инновации, управленческие инновации, маркетинга, инновации в сфере финансов и др.

Активная реализация инноваций действующими предпринимателями даст возможность повысить их эффективность и конкурентоспособность, поможет ускорить свой рост, выйти на новые рынки, создать новые рабочие места, что, в итоге, определяет экономическое развитие региона, рост налогооблагаемой базы, улучшение качества жизни населения.

Это направление имеет максимальный потенциал для достижения целей стратегии развития региона. Астраханская область имеет достаточно условий для эффективного осуществления данного немаловажного направления.

3 - привлечение внешних венчурных инвестиций (преимущественно в высокотехнологическую сферу). Целью данного направления является применение конкурентных преимуществ Астраханской области для привлечения посевных и венчурных инвестиций в экономику региона.

Привлечение внешних посевных и венчурных инвестиций является увеличением реальных ресурсов для экономического развития региона и как следствие увеличение налоговой базы. Важной предпосылкой данного направления является ориентация научного сообщества Астраханской области на нужды и ожидания Российского и мировых рынков.

4 - создание эффективной инфраструктуры для поддержки инноваций. Целью четвертого направления является создание эффективно работающей инфраструктуры инноваций, которая будет способствовать быстрому развитию региональной инновационной системы.

На примере стран – лидеров инновационного развития можно сказать, что инфраструктура поддержки малого инновационного бизнеса служит эффективным инструментом позитивного влияния власти на развитие экономики региона.

5 - повышение уровня инновационной культуры в регионе. Целью данного направления является максимально эффективное применение человеческих ресурсов и формирование культуры инноваций в обществе для осуществления разных направлений Программы.

К сожалению, в нашей стране большинство людей до сих пор воспринимают инновации как что - то утопическое и строго идентифицируют инновации как сферу деятельности ученых.

Итак, если мы сможем перебороть сложившиеся стереотипы и отношение к жизни, то в России действительно сформируется класс «инновационных людей» и страна встанет на единственный верный путь развития – опережающий (инновационный).

Таким образом, реализация вышеперечисленных направлений будет способствовать переходу экономики Астраханской области на инновационный путь развития и даст МИП новые возможности для реализации и развития своего потенциала.

Список использованной литературы

1. Постановление Правительства Астраханской области от 26 ноября 2010 года № 506 - П «О положении о грантах на создание инновационной компании» // Справочно - правовая система «Гарант».
2. Казанцева А.К., Миндели Л.Э. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник., М.: Экономика, 2013. - 197 с.

© Джиеналиева А.Н., 2016

Дзобелова В.Б.
к.э.н., доцент СОГУ им. К.Л. Хетагурова
г. Владикавказ, РФ

ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Конкурентная борьба заставляет хозяйствующие субъекты внимательно относиться к удовлетворению информационных потребностей поставщиков (и прочих торговых кредиторов) и покупателей. Для них ценными будут являться данные о возможности предприятия вовремя (обычно в течение короткого периода) рассчитываться по своим обязательствам; о неизбежности его финансового положения, т.е., о его способности правильно распоряжаться финансовыми ресурсами.

Кроме того, в настоящее время хозяйствующим субъектам приходится работать в условиях все более расширяющегося спектра рыночных сделок и услуг, причем их активное использование во многом обусловливается эффективностью управления финансовыми ресурсами предприятия.[2] Поэтому для компании, в полной мере участвующей в разнообразных видах рыночных операций, не менее важным становится и обеспечение информационных потребностей таких пользователей как лизинговые компании, брокерские конторы, страховые компании, факторинговые компании и т.п.

В отдельную группу следует выделить конкурентов, проявляющих пристальное внимание к сведениям, которые можно почерпнуть из финансовой отчетности компаний. Эти данные используются для сравнительного анализа своих показателей с показателями конкурирующих фирм и неocenимы для принятия решений и выработки политики в условиях рыночной конкуренции.[3]

Правительственные органы, заинтересованные в эффективности народного хозяйства в целом, в том числе и в эффективности налоговой политики, также относятся к пользователям финансовой отчетности хозяйствующих субъектов. В силу присущих им приоритетов, они нуждаются в сведениях о распределении и использовании финансовых ресурсов в разрезе отраслей, территорий и отдельных предприятий. Информация, содержащаяся в финансовой отчетности, может использоваться в работе правоохранительных и судебных органов.

Изменения в финансовом положении предприятия, в задействованных им финансовых ресурсах представляют ценность и для различных общественных организаций и

общественности. На основе такой информации можно судить о количестве рабочих мест, которые может предоставить предприятие, о степени поддержки им местных поставщиков и обеспечения местных покупателей и т.д.

В качестве особого пользователя следует выделить руководство хозяйствующего субъекта. В отличие от остальных пользователей оно располагает многими другими сведениями, не входящими в финансовую отчетность. Однако для успешной работы руководство, прежде всего, должно знать ту картину, которая предстанет перед глазами остальных потребителей информации и отразит результаты его деятельности по использованию вверенных ресурсов. Кроме того, показатели финансовой отчетности наряду с прочими данными служат руководству для анализа, планирования, контроля и принятия решений. Следует также отметить, руководство компании в отличие от других пользователей может влиять на значение показателей отчетности посредством применения тех или иных способов и методов финансового учета, что проявляется в выбранной учетной политике. Преследуя свои цели, руководство может в определенной степени (допускаемой установленными законодательством правилами учета, стандартами) маневрировать методологическими отклонениями данных.[10]

В соответствии с выбранными критериями можно привести и другие классификации пользователей финансовой отчетности. Основанием для классификации могут выступать:

1. Пользователи внутренние и внешние по отношению к стране принадлежности организации.

2. Профессиональные и непрофессиональные пользователи.

3. Пользователи, имеющие возможность влиять на результат деятельности компании и не имеющие.

4. Пользователи, осуществляющие взаимосвязь только посредством получения информации - потенциальные инвесторы, кредиторы, поставщики, покупатели и т.д.

Пользователи, осуществляющие взаимосвязь не только посредством получения информации, но и посредством других действий и операций - настоящие инвесторы, кредиторы, поставщики, покупатели и т.д.

5. Пользователи, представляющие интерес общества в целом и не представляющие.

В условиях определенных ограничений имеющихся финансовых ресурсов компании заинтересованы в расширении сферы своих рынков, а также во внешних инвестициях. Успешное привлечение иностранных партнеров и инвесторов непосредственно связано с тем, насколько финансовая отчетность удовлетворит их информационные запросы. Безусловно, составление последней по международным стандартам во многом решает эту проблему. Однако для того, чтобы не возникало существенных разногласий между показателями финансовой отчетности, используемыми внутренними и внешними пользователями важным является приведение национальной системы финансового учета в соответствие с международными стандартами.

Различие между профессиональными и непрофессиональными пользователями состоит, прежде всего, в требованиях, предъявляемых ими к степени раскрытия информации, ее объему. Профессиональные пользователи могут свободно ориентироваться в методологии составления и методах расчета показателей финансовой отчетности, для принятия решения им нужен, как правило, всесторонний анализ финансового положения компании, знания о многих сторонах и нюансах ее деятельности. Поэтому до определенного момента они будут

заинтересованы в усложнении и увеличении информационных потоков при условии релевантности предоставляемых данных. Требования пользователей, не являющихся профессионалами, будут ограничиваться уровнем понятности информации, возможностью на основе небольшого объема сведений сделать необходимые выводы. В условиях рынка удовлетворение их потребностей становится также немаловажной задачей. Таким образом, финансовая отчетность должна иметь информационную ценность для обеих групп, при этом сложность понимания определенными пользователями материалов не может быть основанием для отказа от них.

К пользователям, имеющим возможность влиять на результаты деятельности компании, следует отнести: во - первых, руководство компаний и, во - вторых, собственников, обладающих соответствующими правами, к этой группе могут быть причислены в определенной степени и правительственные органы.[5] Эта группа пользователей воспринимает показатели финансовой отчетности в значительной мере как результат своих усилий, воплощение поставленных целей и в то же время как отправную точку для планирования, выработки стратегии на будущий период.

Очень актуальным представляется подход к пользователям с точки зрения выделения среди них потенциальных инвесторов, кредиторов, поставщиков, покупателей, работников и т.д. Участники этой группы полагаются на финансовую отчетность компании как на основной источник финансовой информации о ней. Не имея с предприятием других отношений и связей, они могут строить свои суждения, опираясь только на сведения, содержащиеся в формах финансовой отчетности. Отсюда их заинтересованность получить широкий спектр достоверных и сопоставимых данных за достаточно длительный период времени работы организации, составить представление об изменчивости результатов деятельности компании. С развитием интеграционных процессов круг потенциальных партнеров компаний постоянно увеличивается, а конкуренция делает их информационные запросы приоритетными. Так, например, составляя финансовую отчетность по международным стандартам, предприятие может при учете фундаментальных ошибок, изменений в бухгалтерских оценках, в учетной политике выбирать между основным подходом и альтернативным. Основной подход в общем виде представляет собой пересчет данных за все соответствующие периоды, альтернативный - только за текущий. Задача адекватно ответить на запросы рассматриваемой группы пользователей заставляет компании стараться применять основной подход, более продуманно составлять учетную политику, не пренебрегать примечаниями и дополнительными материалами, использовать показатели финансовой отчетности в рекламных целях.

Для пользователей, представляющих интересы общества в целом, характерно внимание к информации, дающей возможность оценить такие моменты в деятельности предприятия как решение экологических проблем, его усилия по ускорению научно - технического прогресса, снятию социальной напряженности и т.д. Некоторые подобные сведения непосредственно содержатся в показателях финансовой отчетности, другие могут быть получены косвенным образом. Раскрытие таких материалов в комментариях может только поощряться.

МСФО являются унифицированными стандартами учета и отчетности, в которых раскрываются основные требования по осуществлению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности. Стандарты регламентируют порядок раскрытия в

формах финансовой отчетности информации об активах и пассивах, доходах и расходах, прибыли и убытках.

Список литературы:

1. Гаджиев, М.М. Вопросы развития промышленных предприятий: методы оценки интеллектуальной собственности в инновационной деятельности: коллективная монография / М.М.Гаджиев, Е.А. Яковлева. - Махачкала: ИД "Наука плюс", 2007. - 4.7 п.л.
2. Дзобелова В.Б., Олисаева А.В., Магометова М.Ю. Проблемы и основные направления повышения эффективности использования средств местных бюджетов в российской федерации на примере РСО - Алания. Фундаментальные исследования. 2015. № 12 - 1. С. 137 - 141.
3. Козаева О.Т., Тадтаева В.В. Налоговый контроль и его совершенствование. Экономика и предпринимательство. 2014. № 12 - 4 (53 - 4). С. 101 - 104.
4. Олисаева А.В., Дзобелова В.Б., Базрова А.О. Проблемы анализа консолидированной отчетности. Бюллетень науки и практики. 2016. № 5 (6). С. 409 - 414.
5. Тадтаева В.В., Сабанов О.А. Инвестиционный климат в российской федерации. В сборнике: Стратегические направления современных социально - экономических преобразований: теория и практика. Владикавказ, 2015. С. 227 - 235.
6. Токаева А.Б., Токаева Б.Б. Региональные программы поддержки занятости. В сборнике: Концепции фундаментальных и прикладных научных исследований. сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 101 - 103.
7. Парсиева Л.К., Гацалова Л.Б., Кусов Т.Э. Инновационные методы реализации региональной социальной политики по поддержке многодетной семьи. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. С. 392.
8. Цуциева О.Т., Цаллагова Л.М. Корпоративная социальная ответственность как фактор повышения эффективности функционирования компаний. Экономика и предпринимательство. 2016. № 4 - 1 (69 - 1). С. 1074 - 1078.
9. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Финансовый менеджмент. 1 - е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)) М.: Экономика, 2013. 372 с.: ил. – (Высшее образование).
10. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Управление стоимостью организации в инновационном процессе: эффективность инноваций в производственной сфере (монография) Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 242 .

© Дзобелова В.Б. 2016

Дмитриева А.Г.

старший преподаватель экономического факультета

ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА,

г. Чебоксары, Российская Федерация

ЗНАЧЕНИЕ СЕЛЬСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

За последние десятилетия со стороны государства наметился пристальный интерес к сельским территориям. Об этом свидетельствуют государственные программы развития

сельских территорий, принимаемых на законодательном уровне по всей территории нашей необъятной страны, это в первую очередь связано с необходимостью привлечения на село активной части молодого населения.

Термин инфраструктура происходит от латинских слов *infra* – ниже и *structura* – строение, расположение.

«Инфраструктура сельских поселений» на наш взгляд - это комплекс отраслей и видов деятельности, необходимых для социально - экономического устройства сельских территорий с учетом потребностей населения в социальной сфере и наличием экономических возможностей самой исследуемой территории.

Инфраструктуру села по её значению можно разделить на четыре основные сферы деятельности это:

- сельскохозяйственная сфера, которая включает в себя виды деятельности непосредственно связанные с производством сельскохозяйственной продукции;
- вспомогательная сфера, где процесса производства нет, предназначены для обслуживания сельского хозяйства;
- коммерческая сфера, основная цель получение прибыли и только потом необходимость развития сельских поселений;
- коммунальная сфера, включают в себя виды услуг, без которых не мыслима жизнь, как на территории селе, так и в любой местности в современных условиях это отопление, водоснабжение и т.д.

Значение социальной инфраструктуры сельских территорий, в современных экономических условиях заключается во взаимодействии с сельскохозяйственной отраслью. Поскольку в сельскохозяйственной отрасли задействованы сферы деятельности, относящиеся к социальной инфраструктуре. Понятию социальной инфраструктуры посвящены труды ответственных ученых - экономистов.

Л. П. Кураков и С. Н. Мясников «инфраструктура социальная» - комплекс социальных отраслей, обслуживающих непосредственное производство. Включает в себя общее и профессиональное образование, науку, здравоохранение, жилищный комплекс, торговлю потребительскими товарами, систему детских дошкольных учреждений, культуру и т.д. [4, с. 308].

В. Н. Бобков под «социальной инфраструктурой» понимает «компонент качества жизни [1, с. 119]. Материальные и нематериальные активы социальной инфраструктуры призваны обеспечить для людей доступность товаров и услуг, например жильё, уютные бытовые условия, доступность здравоохранения, занятость сельского населения, возможность обеспечения собственного досуга.

По мнению Жидких Е. И. и Жидких А. И. социальная инфраструктура села имеет свои отличительные особенности. В самом общем понимании социальная инфраструктура представляет собой систему элементов искусственной среды обитания, выполняющая важную социальную функцию – обеспечение условий для воспроизводства населения [2, с. 77 - 81].

Коварда В. В. и Безуглая В.В. разделили социальную инфраструктуру на две составляющие: социально - бытовую и социально – культурную. Социально - бытовая инфраструктура направлена на создание условий для воспроизводства человека как биологического существа (через бытовую среду), удовлетворения его потребностей в

надлежащих условиях жизни. Социально - культурная инфраструктура способствует воспроизводству духовных, интеллектуальных (через культурно - образовательную среду) и в значительной степени физических свойств индивида, формированию его как экономически активной личности, которая отвечает определенным требованиям общества к качеству рабочей силы [3, с. 194 - 197].

На наш взгляд социальная инфраструктура сельских поселений – это комплекс видов деятельности по выполнению работ и оказанию услуг, необходимых для удовлетворения потребностей населения, в предоставлении качественных и комфортных условий для проживания населения, с целью эффективного функционирования всех отраслей и сфер деятельности на отдельно взятой территории.

Сама по себе социальная инфраструктура, не участвует в процессе производства, её участие косвенное, оно заключается в подготовке квалифицированных кадров, обеспечении функционирования объектов социальной инфраструктуры (отопление, водоснабжение, электроэнергия, транспорт, почта и т.д.). Объекты социальной инфраструктуры необходимы для обслуживания сельских территорий, тем самым создавая благоприятные и комфортные условия для проживания, так же объекты социальной инфраструктуры обеспечивают занятость местного сельского населения, что является положительным моментом.

Значение сельской социальной инфраструктуры в современных экономических условиях связано с инновационными и инвестиционными процессами, протекающими во всех секторах экономики. Так за последнее время со стороны городского населения возрос интерес к сельским территориям, это заметно по количеству приобретаемого жилья на селе, данные процессы должно послужить дополнительным толчком к развитию сельских территорий.

Таким образом, значение сельской социальной инфраструктуры велико оно тесно взаимосвязано с развитием сельскохозяйственной отрасли, на уровень развития которого влияет человеческий фактор, сущность которого заключается в качественных и комфортных условия проживания на сельских территориях, при этом качественный уровень жизни на селе определяется уровнем развития социальной инфраструктуры.

Список использованной литературы

1. Бобков, В. Н. Управление качеством жизни населения проблемы теории и практики управления – 2005. - № 3. – С. 119.
2. Жидких, Е. И.; Жидких, А. И. Функционирование и развитие сельской социальной инфраструктуры регионального АПК [Текст] Статья / Е. И. Жидких, А. И. Жидких // Вестник Алтайского государственного университета. 2007. - № 9 (35). – С. 77 - 81.
3. Коварда, В. В. Влияние инфраструктуры на развитие АПК России [Текст] / В. В. Коварда; Е. В. Безуглая // Молодой ученый. — 2013. — № 8. — С. 194–197.
4. Кураков, Л. П.; Мясников, С. Н. Основные экономические теории: Учебное пособие. 2 - е изд., перераб. и доп. Чебоксары: Издательство при Чуваш. Ун - те, 1994. – 400с.

© Дмитриева А.Г., 2016

Домнина Н.В.,
старший преподаватель кафедры экономики,
учета и финансовых рынков. АБ «Кузнецкбизнесбанк»
Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, Российская Федерация

Зимина Е.О.,
студентка 4 курса, институт экономики и менеджмента
Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, Российская Федерация

Котова Т.А.,
студентка 4 курса, институт экономики и менеджмента
Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

В статье изучено понятие инвестиционного климата. Проведен анализ инвестиционного климата РФ, а также Кемеровской области на современном этапе. Определены направления улучшения инвестиционного климата региона и страны.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиции, пути улучшения инвестиционного климата.

Привлечение инвестиций, как показывает мировой опыт, оказывает положительное влияние на экономику принимающих стран и регионов - реципиентов. Инвестиции способствуют развитию производства и технологий, повышению производительности труда, созданию новых рабочих мест, повышению конкурентоспособности продукции на мировом рынке и т.д. Готовность инвесторов к вложению своих капиталов в российскую экономику зависит от существующего инвестиционного климата и страны в целом, и региона - реципиента в частности. Создание благоприятного инвестиционного климата – это необходимое условие для активизации притока инвестиций в отечественную экономику.

Инвестиционный климат – это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых, климатических, природных, инфраструктурных и других факторов, предопределяющих степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования [1, с. 10].

Инвестиционный климат характеризует баланс инвестиционной привлекательности и риска. Положительная составляющая инвестиционного климата может быть описана с помощью показателей эффективности инвестиций, а отрицательная составляющая инвестиционного климата (риск) – с помощью показателей инвестиционного риска [3, с. 12].

Под инвестиционной привлекательностью страны (региона) понимают интегральную характеристику предприятий и отраслей, которые входят в экономическую инфраструктуру страны (региона), с точки зрения таких показателей, как:

- перспективность развития;
- максимизация уровня доходности инвестиций;
- минимизация уровня инвестиционных рисков [3, с. 12].

Современная инвестиционная ситуация в РФ характеризуется, с одной стороны, постепенным выходом из кризиса, а с другой стороны, нехваткой инвестиций. Так, первый квартал 2014 г. в России отмечен масштабным инвестиционным кризисом – иностранные капиталы практически перестали поступать в отечественную экономику, характеризующуюся низкой передельностью, высокой сырьевой зависимостью от экспорта и деиндустриализованностью. Помимо этого, удушающая налогово - бюджетная и непродуманная денежно - кредитная политика совместно со спровоцированной Банком России паникой на валютном рынке и обострившейся геополитической обстановкой вокруг Крыма привели к тому, что начало 2014 г. с точки зрения объемов инвестирования оказалось худшим с 2009 г. Вывод капитала из Российской Федерации в I - м квартале 2014 г. составил более 4,5 млрд. долл., что более чем в 3 раза превысило отток «горячих» капиталов в I - м квартале 2013 г. (1,2 млрд. долл.) [6, с. 122].

Сегодня развитие российской экономики происходит в условиях действия масштабных международных санкций и ответных санкций со стороны России, проявляющихся в ограниченном доступе к зарубежным финансовым рынкам, запрете экспорта некоторых технологий в нашу страну, снижении объемов иностранных инвестиций и росте неопределенности условий ведения бизнеса. Данные факторы оказывают негативное влияние на развитие российской экономики, темпы роста которой снизились еще до кризиса [8, с. 18].

В то же время благоприятный инвестиционный климат – это один из важнейших факторов привлечения инвестиций в экономику РФ для дальнейшей структурной перестройки, внедрения инноваций, модернизации основных фондов, а также повышения уровня и качества жизни населения [2, с. 141].

Положительное влияние на формирования благоприятного инвестиционного климата в РФ влияют следующие факторы:

- богатые природные ресурсы (газ, нефть, различные металлы, лес, алмазы и т.д.);
- наличие высококвалифицированных кадров, которые способны к быстрому восприятию передовых технологий, как в производстве, так и в менеджменте;
- сравнительно невысокая стоимость квалифицированной рабочей силы;
- огромный и слабо освоенный потребительский рынок и т. д.

При этом настоятельно необходимо устранить следующие недостатки, которые мешают формированию в нашей стране благоприятного инвестиционного климата:

- отсутствие продуманной и научно обоснованной концепции развития государства;
- правовая нестабильность, которая сопровождается интенсивным законодательным процессом;
- низкая эффективность земельного законодательства;
- высокие темпы инфляции;
- степень развития рыночной инфраструктуры очень низкая;
- высокая степень изношенности производственной, транспортной инфраструктуры и низкая прогнозируемость таможенного режима;
- недостаточное информационное обеспечение иностранных инвесторов о возможных объемах, отраслевых и региональных направлениях инвестирования;
- высокая степень бюрократизации управленческого аппарата, коррупции, преступности и т. д. [1, с. 12]

Перечисленные выше обстоятельства значительно усиливают инвестиционные риски, т. е. возможность отклонения итогового результата инвестиционной деятельности от ожидаемого вплоть до убыточного.

В контексте вышеизложенного очевидно, что инвесторы даже при высокой потенциальной доходности инвестиционного проекта того или иного предприятия или региона заинтересуются лишь в случае наличия благоприятного инвестиционного климата. Поэтому сегодня руководство многих регионов страны разрабатывает дополнительные меры по улучшению инвестиционного климата.

Инвестиционная привлекательность региона и объем привлеченных инвестиций – это, пожалуй, важнейший критерий успешной деятельности исполнительной власти. Высокий уровень инвестиционной привлекательности региона способствует появлению новых рабочих мест, увеличению налоговых поступлений, а также возможности вести активную социальную политику в регионе.

Инвестиционный климат региона может быть комплексно оценен по следующим направлениям:

- факторы, связанные с эффективностью функционирования бизнес - среды (наличие и качество сетей и поставок, совершенство корпоративных стратегий и операций возможных контрагентов);
- факторы, определяющие эффективность институциональной среды, связанные с качеством административного процесса, эффективностью деятельности правительства, финансовой безопасностью и гарантиями);
- факторы, связанные с наличием и качеством работы инфраструктуры;
- факторы, определяющие степень воздействия собственно рисков инвестирования, которые преимущественно связаны с качеством работы правовой среды в отношении иностранных инвестиций [4, с. 10].

Рейтинг инвестиционного климата в Кемеровской области в 2013 - 2015 гг. был следующим:

- в 2013 году: средний потенциал и умеренный риск;
- в 2014 году: средний потенциал и умеренный риск;
- в 2015 году: средний потенциал и умеренный риск [7].

Как видно, в последние 3 года инвестиционный климат Кемеровской области характеризовался средним потенциалом и умеренным риском. Это обусловлено тем, что привлекательность региона обусловлена, в первую очередь, высоким уровнем запасов угля, а также развитостью металлургической промышленности.

Региональные органы власти проводят в Кемеровской области активную политику по привлечению инвестиций, в т.ч. иностранных, для чего уже были предприняты следующие меры:

- разработана и принята Стратегия привлечения инвестиций в Кемеровскую область на период до 2030 г. [5], а также инвестиционный меморандум Кемеровской области на 2013 г. и последующие годы;
- функционирует совет по инвестиционной и инновационной деятельности при Губернаторе Кемеровской области;
- создан работающий на русском и английском языках интернет - портал keminvest.ru, специализирующийся на предоставлении полной информации инвесторам;

- разработан и размещен на портале инвестиционный паспорт Кемеровской области, доступный на четырех языках – русском, английском, немецком и китайском;

- с 2011 года в Кемеровской области введен институт инвестиционного уполномоченного, основная задача которого заключается в содействии и помощи инвесторам в реализации проектов на территории региона;

- ведется деятельность по внедрению Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе, разработанного Агентством стратегических инициатив (АСИ);

- благоприятная налоговая политика для инвесторов: снижение налога на прибыль с 18 % (региональная часть) до 13,5 % , освобождение от налога на имущество организаций; снижение до 5 % ставки налога при применении упрощенной системы налогообложения.

Поэтому Кемеровская область в настоящее время – один из лидеров по уровню инвестиционной привлекательности среди регионов Сибирского федерального округа.

В целом, политика улучшения инвестиционного климата, как Кемеровской области, так и России в целом должна включать следующие мероприятия:

- устранение административных барьеров, что подразумевает существенное упрощение и сокращение сроков прохождения процедур, необходимых для реализации инвестиционных проектов, в том числе в сфере строительства, подключения к сетям;

- инфраструктурная и финансовая поддержка инвестиционной деятельности;

- повышение квалификации кадров;

- принятие мер по стимулированию спроса;

- повышение эффективности борьбы с коррупцией и экономической преступностью.

Таким образом, чтобы добиться активных вложений в экономику, России требуется эффективная реализация экономических и административных реформ, борьба с коррупцией, совершенствование законодательства и правоприменительной практики. Улучшение имиджа России за рубежом, позволят ей встать на путь устойчивого экономического роста и занять достойное место на мировом рынке.

Список использованной литературы

1. Быстров О.Ф., Поздняков В.Я., Прудников В.М. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации. – М.: ИНФРА - М, 2017. – 360 с.

2. Григорян О.А., Халяпин А.А. Инвестиционный климат России на современном этапе // Инновационная наука. – 2016. – №4 - 1(16). – С. 140 - 143.

3. Зимин В.А. Инвестиционный климат регионов Российской Федерации, его основные показатели // Экономика. – 2013. – №5. – С.12 - 14.

4. Матраева Л.В. Методология статистического анализа инвестиционной привлекательности регионов РФ для иностранных инвесторов. – М.: Дашков и К, 2013. – 312 с.

5. О стратегии привлечения инвестиций в Кемеровскую область на период до 2030 года. – URL: www.ako.ru.

6. Петрова Я. В. Ключевые проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 102. – С. 122 - 131.

7. Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата в 2015 году. – URL: http://gaexpert.ru/rankingtable/region_climat/2015/tab01/.

8. Яркова Т. А., Федотова А. А. Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику // Экономика и социум. – 2015. – №2(15). – С. 17 - 20.

© Домнина Н.В., Зимица Е.О., Котова Т.А., 2016

Дурнев А.В.
К. э. н. Ст. ГАУ

АНАЛИЗ И РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ МАЛОГО И ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА

Довольно распространена точка зрения о том, что малый бизнес - инновационный бизнес, т.к. у него гораздо более подвижная организационная структура [1,4.5.6]. Малые предприятия в борьбе за выживание охотнее идут на применение инновационных технологий и разработок, а существенная часть фирм прямо ориентируется на коммерциализацию технологий [2,3,8,9,10]. Но все предприятия возникают как малые, и все в чем - то новы. Все инновационное - ново, но не все новое - инновация. Организаторы проекта TACIS предложили свое определение малого инновационного предприятия (МИП). МИП - это предприятие, у которого доля продукции старше трех лет в общем объеме выпускаемой продукции составляет не более 10 % .Несмотря на то, что в инновационной сфере работает лишь около 6 % от общего числа работающих в малом предпринимательстве, эту область развития малого бизнеса можно поставить по значимости для развития экономики на одно из первых мест [3,11]. Малые предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью (МПИД), в широких масштабах начали возникать уже во второй половине 80 - х годов [4,12]. Их развитие позволяло ускорить инновационный процесс, преодолеть существовавшие в плановой экономике препятствия для технического прогресса - ведомственные барьеры, несогласованность этапов инновационного процесса, монополистическое положение отдельных участников общего процесса[13]. На быстрый рост числа МПИД в это время повлияла и не востребованность научных работников в предшествовавшем периоде, ограниченные возможности для проявления способности в государственных академических и отраслевых научных учреждениях[14,15.16]. Значительная часть МПИД вне зависимости от названия функционировала в сфере посреднических услуг. В области НИОКР МПИД занимались в основном разработкой программных продуктов, проектными работами, экономическими исследованиями[17,18,19]. В начале 90 - х годов МПИД попали в сложные условия быстрого свертывания спроса на научную продукцию из - за инвестиционного кризиса, вызвавшего спад инновационной активности, и роста бюджетного дефицита[10]. В настоящее время МПИД не связаны с инвестиционным спросом, поэтому их прибыльность резко сократилась[20.21,22.23]. Исследования и разработки выполняются либо на арендованном оборудовании, либо путем бесплатного его использования по месту работы.

Характерная черта развития малого инновационного бизнеса в настоящее время - - его нестабильность [24,18,19].

Малое предпринимательство в инновационной сфере в настоящее время формируется несколькими путями. МПИД могут выделяться из состава крупных государственных научных организаций [25,16,17]. Их финансирование постоянно сокращается, и они не могут приспособиться к новым экономическим условиям. Еще один путь образования МПИД - - объединение группы разработчиков для производства конкурентоспособной и прибыльной наукоемкой продукции. Период существования таких МПИД часто ограничивается сроками реализации определенной идеи[12,13,14,15].

Роль таких фирм особенно значительна в регионах, где научно - технические и маркетинговые связи слабее, чем в центре[8,9,10,11]. Глубокий системно - экономический кризис российской экономики подтвердил, что в основе финансовой системы и мощи государства лежит мощь промышленного производства, и заставил обратить внимание всех заинтересованных сторон на реальный сектор экономики. Развитие инновационной деятельности и развитие (поддержка) малого предпринимательства на сегодняшнем этапе в значительной степени взаимосвязаны, они дополняют и стимулируют друг друга.

В современных условиях большое значение приобретает технический прогресс, понимаемый не только как применение новых методов производства (нововведения в производственных процессах); но и как создание и значительное усовершенствование благ (нововведения в продуктах) [4,5,6,7].

Список литературы:

1. Гладилин В.А. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательской деятельности в аграрном производстве.(на материалах растениеводства Ставропольского края) диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставрополь, 2006
2. Гладилин В.А., Султанов Е.З. Ключевые аспекты и проблемы взаимодействия малого бизнеса и местного самоуправления туристско - рекреационной сфере в РФ и регионе кавк. Гладилин В.А., Султанов Е.З. Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 1 (66 - 1). С. 239 - 241.
3. Гладилин В.А. Формирование государственной инновационной политики в секторе малого предпринимательства. В сборнике: взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 35 - 37.
4. Литвинов Е.А., Гладилин В.А. Развитие экспорта зерна и продуктов его переработки. Actualscience. 2015. Т. 1. № 4 (4). С. 17 - 18.
5. Гладилин А.В., Гладилин В.А., Костоков К.И. Региональная экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования, «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016. Том Часть 1 (2 - е издание).
6. Гладилин В.А. Пути развития и особенности налогового механизма стимулирования инноваций в туристско - рекреационном комплексе. В сборнике: эволюция современной науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 112 - 114.

7. Гладилин В.А. Экономико - математические модели планирования туристской деятельности. В сборнике: интеграционные процессы в науке в современных условиях. Сборник статей Международной научно - практической конференции. С. 25 - 27.
8. Гладилин В.А. Развитие экспорта зерна и продуктов его переработки. В сборнике: Результаты научных исследований Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 33 - 35.
9. Гладилин В.А. Статистические показатели в агрогеографических исследованиях (социальные, организационно - технические и др.) В сборнике: инновационные технологии нового тысячелетия сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 33 - 35.
10. Гладилин В.А. Анализ, статистика и стратегия управления развитием индустрии туризма в северо - кавказском экономическом районе (на материалах республики Крым). Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2016. № 1 (37). С. 7.
11. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Регрессионное моделирование и прогнозирование в туристско - рекреационном комплексе региона. Инновационная наука. 2016. № 4 - 1. С. 117 - 120.
12. Гладилин В.А. Методы статистики туризма и рекреации. Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5 - 1 (80). С. 47 - 49.
13. Гладилин В.А. Анализ и пути повышения эффективности функционирования рекреационной сферы на основе экономических кластеров северо - кавказского экономического района (на примере республики Крым и региона КМВ). Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2015. № 4. С. 20 - 24.
14. Бинатов Ю.Г., Гладилин А.В., Гречкина Т.В. Предпринимательство в пищевой индустрии. Ставрополь, 2006.
15. Александров А.В., Гладилин А.В., Бинатов Ю.Г. Предпринимательские структуры апк в условиях рынка. Ставрополь, 2005.
16. Гладилин А.В., Попов М.Н., Коломыц О.Н. Анализ и оценка социально - экономической среды реализации региональных инвестиционных проектов. Москва, 2013.
17. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Маркетинговые инновации и технологический прогресс в туристско - рекреационной сфере региона. В сборнике: инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 106 - 109.
18. Гладилин В.А. Системы управления в туристско - рекреационном комплексе региона. В сборнике: современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 87 - 89.
19. Гладилин В.А. Курортно - туристский кластер как современная форма содействия развитию субъектов малого предпринимательства в северо - кавказском экономическом районе (на материалах республики Крым). Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2016. № 2 (38). С. 18.

20. Гладилин В.А. Инновации и влияние маркетинговых затрат на чистую прибыль туристско - рекреационного предприятия региона. Инновационная наука. 2016. № 9 (21). С. 124 - 127.

21. Гладилин В.А. Статистический анализ необходимости планирования туристской политики региона. Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 6 - 1 (85). С. 53 - 55.

22. Гладилин В.А., Таирова С.Д. Инновационный подход в туристическом бизнесе. Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 10 - 1. С. 28 - 31.

23. Гладилин В.А., Зацаринина А.В. Тренды и аспекты развития рекреационного комплекса северо - кавказского экономического района (на примере республики Крым). Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 4 - 1 (76). С. 72 - 74.

24. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Приоритетные направления и инновационные пути развития малого предпринимательства в странах европейского союза. В сборнике: инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 104 - 106.

25. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Проблемы перехода аграрного сектора экономики на инновационную модель развития. В сборнике: сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 113 - 115.

© Дурнев А.В. 2016

Дьяконова Т. О.

Студентка 3 - го курса факультета Финансы и кредит

Неводова И. А.

ассистент факультета Финансы и кредит

Захарян А.В.

доцент, к.э.н., доцент факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет им И.Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

ВЛОЖЕНИЯ В ИНОСТРАННУЮ ВАЛютУ - НАСКОЛЬКО ЭТО АКТУАЛЬНО В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ?

Ни для кого не секрет, что вложение в иностранную валюту - вещь весьма актуальная и приемлемая. Присутствовал и такой период времени, когда инвестирование в иностранную валюту было весьма трендовым. Но времена меняются и в связи со сложившимися политической, экономической мировыми ситуациями возникает вопрос: «Насколько актуальны вложения в иностранную валюту в настоящее время?»

Доверительное отношение к национальным российским деньгам, к сожалению, не получается назвать высоким со стороны граждан. Курс рубля к американскому доллару, впрочем, как и к евро, постоянно меняется, заставляя нервничать людей, имеющих определенный капитал свободных денежных средств. В связи с этим огромное количество товаров, если так можно сказать, «подвязло» к иностранным валютам, а именно: автомобили, недвижимость, так как использует иностранные материалы, бытовая техника, мебель и так далее.

На сегодняшний день покупка и продажа денежных знаков разных государств – это самые обычные операции, умелое ведение которых способно приносить прибыль. Тем не менее, нестабильная ситуация на политической арене привела к тому, что курсы валют постоянно меняются, причем некоторые из них взлетают так стремительно, что экономическим аналитикам приходится только недоумевать. Исходя из этого, если удачно воспользоваться курсовым расхождением, то вполне вероятно получить сверхприбыль. Таким образом, рассмотрим самых надежных курсовых «кандидатов» нашего времени:

1) Доллар. Данная иностранная валюта практически везде пользуется популярностью – многие люди оценивают с её помощью свое состояние, устанавливают стоимость определенных вещей, ценностей, некоторые

переводят в нее накопленные средства. Но несмотря на это, судьба доллара на российском рынке стоит под угрозой, так как на рассмотрение в Государственную Думу РФ внесен законопроект, который запрещает на территории нашей страны оборот и хранение долларов США. Население нашей страны нередко интересуется вопросом: "Возможно ли падение курса данной валюты?" На что многие специалисты неоднократно утверждали, что такое становление дел вполне вероятно. К причинам того, что снижение курса данной валюты все – таки произойдет, нередко относят:

- 1) рост внешнего долга у США;
- 2) замедление экономического развития;
- 3) снижение уровня потребительских расходов американцев и другие.

Однако несмотря на разговоры о «мыльном пузыре», экономика США по – прежнему остается одной из самых сильных. Достаточно лишь взглянуть на проценты по вкладам – 8 - 12 % . Америка, понимая, что их валюта – их сила, всеми силами поддерживают текущие положение дел[1].

2) Евро. Эта иностранная валюта остается самой ликвидной и распространенной альтернативой доллару. Без евро в настоящее время экономического равновесия невозможно. Ценность евровалюты обеспечивается не одной страной, а всеми странами, входящими в ЕС. Несмотря на периодические возникающие проблемы в экономике Европы, эта валюта стала второй после доллара. Причем Агентство прогнозирования экономики (АПЭКОН) дает следующий прогноз[2]:

- октябрь — 64.39 – 64.49 рублей за евро;
- ноябрь — 61.02 – 63.54 рублей за евро;
- декабрь — 61,06 – 62,92 рублей за евро.

3) Юань. С 1 октября 2016 года юань добавили в корзину SDR. Теперь эта валюта отвечает стандартам свободно используемых денежных средств. Инвестиции в валюту КНР приобретают популярность. Юань уже популярен в стране Азии и укрепляет свои позиции. Кстати, странам, которые входят в БРИКС, кредиты выдаются исключительно в данной валюте. Благодаря таким отношениям юань смог выйти на мировые валютные рынки[3].

4) Одним их вариантов вложения имеющейся валюты на руках является покупка рублей. Во времена кризиса покупка и продажа валюты, когда наблюдаются курсовые изменения, может стать неплохим источником дохода. В связи с этим необходимо соблюдать некоторые правила:

- 1) покупать национальную валюту нашей страны тогда, когда её курс самый низкий;
- 2) продавать рубль тогда, когда его курс достигает пика;
- 3) действовать не интуитивно, а используя стратегию, основанную на финансовом анализе[4].

Соблюдая ряд таких правил, а также имея определенной опыт и знания в финансовой сфере, на валютных колебаниях можно получить неплохую прибыль.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что существует большое количество вариантов, куда можно вложить свои инвестиции. Тем не менее, не стоит забывать, что во времена кризиса ситуация может резко меняться. Поэтому всегда требуется быть в курсе текущей финансовой ситуации, и в случае необходимости, быть готовым перенаправить свои валютные инвестиции в другое русло.

Список используемой литературы:

1. Камаева В.Д. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: Владос, 2014, с.56 - 59.
2. Макконнелл К.Р. Экономикс: Учебник. – М.: Инфра - М, 2015,с.132 - 135
3. Боткин О.И. Основы экономического анализа: Курс лекций. – Ижевск: Издательство Удмуртского Университета, 2016,с.241 - 242
4. Международные валютно - кредитные и финансовые отношения. / Под ред. Л.Н. Красавиной. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 266 с.

© Захарян А.В., Неводова И.А., Дьяконова Т. О., 2016

Закомирная Е.С.,
магистрант
факультета экономики и финансов
РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

Ключевая роль в повышении эффективности и действенности государственного финансового контроля государственных программ принадлежит аудиту эффективности использования государственных средств, который наполняет систему контроля качественно новым содержанием. Такой метод государственного финансового контроля, при его применении может обеспечить новый подход к организации и проведению, как последующего, так и оперативного контроля государственных программ. Использование аудита эффективности можно рассматривать как важный этап в процессе совершенствования государственного финансового контроля государственных программ, что, несомненно, приведет к изменению подходов к проведению контрольных мероприятий.

Использование аудита эффективности – это современный подход по контролю бюджетных средств призванный во многих экономически развитых странах. Одна из главных задач аудита эффективности государственных расходов в системе государственного финансового контроля – это получение и анализ информации о расходовании государственных денежных средств на предмет целесообразности, эффективности и законных оснований.

Исследование показало, что основными проблемами при реализации государственных программ, которые выявляются при контрольных мероприятиях с использованием аудита эффективности являются:

- Не выполнение приоритетных государственных задач, которые должна была решить государственная программа;
- Отсутствие системности. Это означает, что цели государственных программ не соответствуют задачам, сформированы нечетко. Таким образом, выходит, что задачи не направлены на достижение тех или иных составленных целей;
- Госпрограммы словно ускеведомственный документ, мероприятия финансируется тем ведомством, где эту программу разрабатывают.
- Отсутствие управления рисками государственных программ.
- Финансирование госпрограмм. Частый случай, когда при финансирование государственных программ, особенно это касается регионов возникает дебиторская задолженность. К примеру по состоянию на 1 октября 2016 года задолженность в авансах равна 4,2 трлн. руб., а это в свою очередь из расходной части бюджета, утвержденной на 2016 год - 25 % . Таким образом главные распорядители бюджетных средств, не отработав авансы продолжают заявлять расходы на необходимые ресурсы. Для устранения данной проблемы при Федеральном Казначействе РФ создана рабочая группа.
- Сбалансированность региональных бюджетов.
- Неточная оценка количественных и качественных измерительных показателей госпрограмм. В 2016 году оценка велась по 1 962 показателям. К сравнению, в 2014 году исполнение госпрограмм было по 1704 показателям, а это указывает на разницу в 258 показателей. Причем показатели 2014 года по факту были исполнены в меньшем количестве - 979 или в процентном соотношении 57,4 % , исполнение расходов составило 99,1 % . Счетная палата РФ выступает за сокращение количества показателей.

Аудит эффективности государственных программ мы рассматриваем, как важный этап перевода системы государственного финансового контроля на уровень, отвечающий потребностям современного реформирования российской экономики в целом, а также совершенствования системы государственного финансового контроля, что является актуальной проблемой государства в условиях, когда на государственные программы направляются значительные объемы бюджетных средств.

Список использованной литературы

1. Карепина О.И. Проблемы государственного финансового контроля государственных программ // В сборнике: Трансформация финансово - кредитных отношений в условиях финансовой глобализации материалы международной научно - практической интернет - конференции. 2016. С. 45 - 47.
2. Карепина О.И. К вопросу о сущности аудита эффективности бюджетных расходов // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 1 - 1 (56). С. 107 - 111.
3. Карепина О.И., Галоян Н.А. Проблемы и перспективы развития государственного финансового контроля в Российской Федерации // Инновационная наука. 2016. № 10 - 1. С. 55 - 57.
4. Богославцева Л.В., Галоян Н.А. Роль государственных программ в социальном и экономическом развитии региона // В сборнике: Прорывные экономические реформы в

Зиннатуллина Г.А.

Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важным элементом в системе бухгалтерского учета. Главные задачи учета расчетов с поставщиками и подрядчиками это:

- формирование и предоставление, точной, своевременной, полной и достоверной информации об общем состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками за приобретенные товарно - материальные ценности, полученные услуги, которая необходима внутренним пользователям бухгалтерской отчетности предприятия – руководителям, учредителям, акционерам, а также внешним – инвесторам, кредиторам, аудиторам, и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- предоставление достоверной информации, для использования внутренними и внешними пользователями бухгалтерской отчетности, которые в соответствии с данной информацией будут контролировать соблюдение законодательства Российской Федерации при осуществлении взаимоотношений между сторонами, то есть поставщиками и покупателями; контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженности в предприятии;

- своевременная сверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности; своевременные и правильные регистрации хозяйственных процессов в первичных документах;

- контроль соблюдения сроков оплаты по полученным товарно - материальным ценностям, услугам от поставщиков; контроль соответствия форм расчетов, установленных в договорах с поставщиками; осуществление контроля достоверного оформления договоров и иных документов, которые будут регулировать, и регламентировать взаимоотношения между поставщиком и покупателем;

- списание просроченной задолженности на прочие расходы и последующее недопущение задолженностей с истекшими сроками исковой давности.

Правильность учета и контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками основана на методологических основах организации учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, которые устанавливают правила документального оформления приема, хранения, отпуска товаров, услуг, работ и отражения товарных операций в бухгалтерском учете и отчетности. Данный процесс является элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками.

В процессе осуществления деятельности у предприятия возникают расчетные взаимоотношения, которые устанавливают взаимные обязательства, связанные с получением материальных ценностей, услуг, утвержденные законодательством или условиями договоров по взаимным расчетам.

Сельскохозяйственные предприятия вступают в договорные отношения с поставщиками и подрядчиками для осуществления своей деятельности, в результате чего образуются обязательства, условия которых нарушать нельзя. В соответствии с согласием предприятия банк производит платежи с расчетного счета. Если у предприятия не имеется денежных средств на счету, и если по какой, то любой причине предприятие не оплачивает долги, он не только уплачивает штраф и санкции, но и ставит в тяжелое финансовое положение своих поставщиков. В связи с этим, возникают дебиторская и кредиторская задолженности. Отвлечение собственных оборотных средств из оборота происходит при образовании дебиторской задолженности, а при возникновении кредиторской задолженности происходит привлечение средств поставщиков для того чтобы покрыть временно образовавшиеся финансовые сложности.

Список использованной литературы

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В., учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1. 416 с.
2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43 - 44.
4. Камилова Э.Р. Габдрахманова Ч.Р. Совершенствование учетной политики предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 6 - 1 (85). С. 128 - 130.
5. Камилова Э.Р. Габдрахманова Ч.Р. Аудит учетной политики предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. №6 - 1(85).С.130 - 132.
6. Клычова Г.С. Методика аудита материально - технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82 - 87.
7. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы финансового анализа и его роль в организации финансового управления. // Современные аспекты экономики. 2016. № 7 - 8 (227 - 228). С. 37 - 41.
8. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35 - 39.
9. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44 - 48.
10. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.

11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.

12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы финансового анализа и его роль в организации финансового управления // Современные аспекты экономики. 2016. № 7 - 8 (227 - 228). С. 37 - 41.

13. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Организация аналитического и синтетического учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 2(24). С. 15 - 20.

14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Развитие первичного учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 1 (23). С. 32 - 36.

15. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Хаметова М.В. Особенности документального оформления операций в коневодстве // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 5. С. 17 - 23.

16. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Внутренний аудит – эффективный инструмент системы корпоративного управления // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 2. С. 95 - 99.

17. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

18. Мавлиева Л.М., Сафина М.Г. Учет и аудит кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 63 - 66.

19. Нуриева Р.И., Вахитова Г.А. Особенности бухгалтерского учета безналичных и наличных расчетов в сельскохозяйственной организации // В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 61 - 64.

20. Сафина М.Г., Мавлиева Л.М. Понятие кредиторской задолженности // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. С. 121 - 123.

21. Советникова Л.Н., Фатыхова И.И., Матвеева К.А. Учетная политика в целях бухгалтерского учета // В сборнике: Научные преобразования в эпоху глобализации сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 238 - 240

22. Фахретдинова Э.Н., Шамсутдинова А.Ф. Актуальные проблемы развития методики внутреннего аудита бизнес – процессов // В сборнике: Новые информационные технологии в науке нового времени. Сборник статей международной научно - практической конференции. – Уфа, 2016. С. 159 - 161.

© Зинатуллина Г.А., 2016

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Любое предприятия в какой бы отрасли не осуществляло свою деятельность ведет расчеты с поставщиками и подрядчиками. Так как для нормальной работы и для нормальной производственной деятельности предприятию необходимы товарно - материальные ценности, работы услуги. Их предприятие получает от поставщиков и подрядчиков. Процесс расчетов с поставщиками и подрядчиками начинается с составления и утверждения договоров. В соответствии с ГК РФ существует несколько видов договоров на основании которых предприятия узаконивают свои отношения. Договора купли - продажи составляются в основном в случаях передачи прав собственности с одного лица на другого на сооружения, объекты. Договор поставки, являющийся разновидность договора купли - продажи, при поставке покупателям поставщиками товаров, материалов, услуг. На условиях, предусмотренных предварительным договором, предприятия соглашаются составить основной договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг.

В договорах указывается права и обязанности сторон, сроки поставок, цены, сроки оплаты, первичные документы, которые будут подтверждением факта поступления товаров, материалов или получения услуг. На основании договоров предприятие может в суд иск на поставщика и подрядчика или сослаться на условия договора в суде при невыполнениях обязательств поставщиков и подрядчиков.

Первичными документами, используемыми при расчетах с поставщиками и подрядчиками, являются, счет на оплату, товарная накладная, акт выполненных работ, товарно - транспортная накладная, счет фактура. Счет на оплату выставляется поставщиком покупателю, в которой содержится сумма, которую покупатель обязан оплатить поставщику. Товарная накладная или акт выполненных работ составляется на передаваемый материал, товар, услугу покупателю и является документом, подтверждающим факт передачи поставщиком покупателю, товаров, материалов, услуг. Товарная накладная составляется при использовании услуг сторонних организации при доставке товаров материалов. Счет фактура содержит сумму НДС и является основным документом, с помощью которого предприятие возмещает НДС с бюджета. Во всех вышеуказанных документах должны быть подписи и печати обеих участников отношений. Без подписей и печатей вышеуказанные документы не будут иметь юридической силы. Все документы составляются в 2 экземплярах, поставщику и подрядчику. Счет на оплату поставщик выставляет покупателю в единственном экземпляре. Все документы в предприятиях обязаны храниться в сроках, установленных правительством.

В бухгалтерском учете учет расчетов с поставщиками и подрядчиками ведется на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками. Счет активно - пассивный. По дебету счета отражается перечисление сумм поставщикам, по кредиту счета поступление товаров, материалов услуг от поставщиков и подрядчиков. Сальдо на конец по дебету утверждает долг предприятие перед поставщиком, сальдо по кредиту указывает сумму, на которую

поставщики и подрядчики обязаны предоставить материалы, услуги. Предприятие оплачивает поставщиками и подрядчикам авансовые платежи с условием что поставщики и подрядчики передадут ему материалы, услуги после предоплаты. Предоплата и процент предоплаты утверждается в договоре, и нарушать их не стоит.

Основным способом контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками является инвентаризация. Инвентаризация ведется способом составления актов сверок и взаимной сверки предприятий. Сверка проводится каждый квартал в соответствии с учетной политикой.

Список использованной литературы

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В., учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1. 416 с.
2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43 - 44.
4. Камилова Э.Р. Габдрахманова Ч.Р. Совершенствование учетной политики предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 6 - 1 (85). С. 128 - 130.
5. Камилова Э.Р. Габдрахманова Ч.Р. Аудит учетной политики предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. №6 - 1(85).С.130 - 132.
6. Клычова Г.С. Методика аудита материально - технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82 - 87.
7. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы финансового анализа и его роль в организации финансового управления. // Современные аспекты экономики. 2016. № 7 - 8 (227 - 228). С. 37 - 41.
8. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35 - 39.
9. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44 - 48.
10. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.
11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.
12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы финансового анализа и его роль в организации финансового управления // Современные аспекты экономики. 2016. № 7 - 8 (227 - 228). С. 37 - 41.
13. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Организация аналитического и синтетического учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 2(24). С. 15 - 20.

14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Развитие первичного учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 1 (23). С. 32 - 36.

15. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Хаметова М.В. Особенности документального оформления операций в коневодстве // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 5. С. 17 - 23.

16. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Внутренний аудит – эффективный инструмент системы корпоративного управления // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 2. С. 95 - 99.

17. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

18. Мавлиева Л.М., Сафина М.Г. Учет и аудит кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 63 - 66.

19. Нуриева Р.И., Вахитова Г.А. Особенности бухгалтерского учета безналичных и наличных расчетов в сельскохозяйственной организации // В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 61 - 64.

20. Сафина М.Г., Мавлиева Л.М. Понятие кредиторской задолженности // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. С. 121 - 123.

21. Советникова Л.Н., Фатыхова И.И., Матвеева К.А. Учетная политика в целях бухгалтерского учета // В сборнике: Научные преобразования в эпоху глобализации сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 238 - 240

22. Фахретдинова Э.Н., Шамсутдинова А.Ф. Актуальные проблемы развития методики внутреннего аудита бизнес – процессов // В сборнике: Новые информационные технологии в науке нового времени. Сборник статей международной научно - практической конференции. – Уфа, 2016. С. 159 - 161.

© Зинатуллина Г.А., 2016

Золкин Е.Ю.

к.э.н., доцент, кафедры государственных услуг и менеджмента

Северо - Кавказский институт - филиал РАНХиГС в г. Пятигорск «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

РАЗВИТИЕ КРЕСТЬЯНСКО - ФЕРМЕРСКИХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

В условиях рыночных отношений, вступления России в ВТО, реформирования аграрного законодательства, экономических санкций и импортозамещения продукции многие вопросы, касающиеся изучения проблем развития малых форм аграрного производства, к которым относят хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства, требуют нового теоретического и практического осмысления. Вопросам исследования развития фермерских подсобных хозяйств и направлениям их

государственной поддержки посвящены труды: А.В. Бусыгина, А.И. Агеева, В.Ф. Башмачникова, С.А. Боброва, В.В. Миросердова, В.П. Фадеева, А.Н. Семина, О.Н. Михайлюк, В.Ф. Стукача, В.М. Шараповой, Н.В. Мальцева, Ю.В. Лысенко, М.М. Трясцина, В.И. Набокова, В.М. Старченко, А.В. Улезько, А.В. Зинича. Научные труды указанных авторов внесли значительный вклад в изучение проблем развития фермерских подсобных хозяйств. Аграрная экономика является не только приоритетной сферой национальной экономики, но и социума в целом, так как входит в число его жизнеобеспечивающих систем, то есть аграрное предпринимательство представляет собой стратегическую область предпринимательской деятельности. Аграрное предпринимательство нацелено, с одной стороны на формирование продовольственного ресурса и обеспечение продовольственной безопасности страны, а с другой выполняет важную социальную функцию в решении проблем занятости, сохранения национальной идентичности в условиях глобализации. В настоящее время в аграрном предпринимательстве происходят существенные структурные трансформации, связанные и с демографическими процессами, и с изменением квалификационных параметров сельских тружеников, и с масштабными инфраструктурными и технологическими изменениями, и с обеспечением конкурентоспособности российских аграрных предприятий. Очевидно, особую остроту приобретают противоречия между традиционным сельским укладом жизни и современными технологиями аграрного производства, различия в темпах развития промышленных и сельских отраслей народного хозяйства [1, с.123]. Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, малые предприятия выполняют ряд важнейших народнохозяйственных функций:

- в производстве сельскохозяйственной продукции, продовольственном обеспечении сельских семей, формировании предложения на региональных и локальных продовольственных рынках;
- в решении социальных проблем села, налаживании устойчивого развития сельских территорий, обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения;
- способствуют сохранению сельского расселения и сельского образа жизни, народных традиций, культурного разнообразия страны. Значительна их роль в трудовом воспитании молодежи, сохранении и передаче производственного и социального опыта от старших поколений младшим;
- в силу того, что преобладающая часть крестьянско (фермерских) и личных подсобных хозяйств ведёт менее специализированное, по сравнению с крупными предприятиями, аграрное производство и выращивает относительно более широкий набор сельскохозяйственных культур и животных, они вносят заметный вклад в сохранение биоразнообразия, обеспечение их устойчивости, улучшение экологической ситуации в сельской местности [3].

В перспективе социально - экономическая роль развития крестьянско - фермерских подсобных хозяйств в условиях импортозамещения усилится, особенно в наполнении местных и региональных агропродовольственных рынков, в производстве продукции «экологического сельского продукта», предоставлении общественных благ (сохранении сельского расселения, сельского образа жизни и культуры; удовлетворение рекреационных потребностей; обеспечение социального контроля над территорией). В результате реформирования неплатежеспособных крупных и средних сельскохозяйственных предприятий значительная часть их земельных, материально - технических и трудовых ресурсов переместится в малые предприятия, в крестьянские (фермерские) и

высокоотоварные личные подсобные хозяйства. Особенно возрастает роль индивидуально - семейных хозяйств в сельских административных районах с низкой плотностью населения; часть крупных крестьянских (фермерских) хозяйств станет выполнять агломерационные функции [2]. Роль крестьянских (фермерских) хозяйств заключается не только в форме предпринимательской занятости на земле, в основе которых лежат частная собственность, средства производства, семейная форма использования труда, а также представляет стиль жизни сельского человека, который становится все популярнее. При этом, несмотря на то, что фермерский уклад в Российской Федерации не является доминирующим в отличие от западных странах, доля крестьянских (фермерских) хозяйств в структуре продукции сельского хозяйства постоянно увеличивается, что подтверждает усиление их роли и важности в последние десятилетия в экономике Ставропольского края и страны в целом. В 2015 году крестьянскими (фермерскими) хозяйствами произведено продукции на сумму 19,7 млрд. руб., что в сопоставимой оценке близко к уровню 2014 года. Доля фермеров в общекраевом производстве сельхоз продукции составила 11,2 % . По виду деятельности крестьянские (фермерские) хозяйства ориентированы на производство продукции растениеводства, его доля - 85,3 % , животноводства - 14,7 % [4]. Удельный вес фермеров в общекраевом производстве зерна в 2015г. составил 17,4 % , подсолнечника - 11,7 % , овощей - 25,1 % , сахарной свеклы - 7,5 % , картофеля - 10,8 % . Кроме того у фермеров выращена половина от краевого производства бахчевых культур - 50,6 % .

Таблица 1 - Деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств в 2014 - 2015 году [4]

Показатели:	Посевная площадь		Валовой сбор		Урожайность с 1га убранный площади, центнеров	
	тыс. га	2015г. в % к 2014г.	тыс. тонн	2015г. в % к 2014г.	2014г.	2015г.
Зерновые и зернобобовые культуры (включая кукурузу) в весе после доработки	507,1	102,1	1560,5	104,6	29,5	30,8
Масличные культуры	68,2	84,1	69,7	82,9	10,4	10,2
в том числе:	-	-	-	-	-	-
подсолнечник	41,3	91,5	47,5	97,6	10,8	11,5
Сахарная свёкла	4,0	111,9	138,2	78,9	488,6	344,6
Картофель	2,8	96,3	43,6	93,8	158,2	154,1
Овощи открытого грунта	5,5	78,2	111,8	83,7	190,1	203,3
Бахчи продовольственные	2,2	106,9	20,4	106,1	91,4	90,7

В животноводстве крестьянские (фермерские) хозяйства занимаются разведением крупного рогатого скота мясного направления и овцеводством. По данным, на 1.01.2016г. на долю крестьянских хозяйств, приходилось: 15,1 % поголовья крупного рогатого скота 1,8 % свиней, 45,9 % овцепоголовья, 2,2 % птицы. В 2015 году фермерами от общего

объема краевого производства произведено 5,2 % мяса, 5, % молока, 3,9 % яиц [4]. Роль крестьянского (фермерского) хозяйства заключается не только в организации сельскохозяйственного производства, способствующего развитию предпринимательской деятельности на селе на основе инициативы и постоянного поиска, но и в повышении уровня занятости сельского населения, организацией определенной сферы жизнедеятельности крестьянина, его образом жизни. В настоящее время производственный и социальный потенциал крестьянских (фермерских) хозяйств, других малых форм хозяйствования используется недостаточно эффективно. Владельцы хозяйств, сельские предприниматели испытывают ряд существенных правовых, экономических и социальных проблем:

- не сформирована достаточная правовая основа для развития индивидуально - семейного сельскохозяйственного производства и сельскохозяйственной потребительской кооперации, должным образом не прописаны правовые условия государственной поддержки малого аграрного предпринимательства. Отсутствует эффективная защита земельных прав граждан;

Таблица 2 - Данные о поголовье скота и птицы и производстве продукции животноводства в крестьянских (фермерских) хозяйствах за 2014 - 2015гг.

Показатели:	2014г.	2015г.	2015г. в % к 2014г.
Численность скота и птицы на конец года, тысяч голов			
Крупного рогатого скота	54,3	57,3	105,5
в том числе коров	37,7	41,1	109,0
Свиней	5,6	5,9	105,3
Овец и коз	1128,3	1032,1	91,5
Птицы	441,9	434,7	98,4
Произведено, тыс. тонн			
Скота и птицы на убой (в живом весе)	21,6	20,8	98,5
Молока	30,1	34,6	114,7
Яиц, млн. штук	28,3	29,2	103,1

- фермеры, владельцы личных подсобных хозяйств, сельские предприниматели испытывают острый дефицит финансово - кредитных ресурсов в силу недостаточной государственной поддержки этого сектора экономики, слабой доступности для малого бизнеса рынка коммерческого кредита, высокий процент по кредитам.

- не налажена эффективная система сбыта продукции (картельный сговор), материально - технического и производственного обслуживания крестьянских (фермерских) хозяйствах, других малых форм хозяйствования. В большинстве семейных хозяйств используются низко механизированные технологии, велики затраты ручного труда;

- сельское население испытывает существенные трудности в получении рыночной информации, консультационных услуг правового, экономического и технологического характера, в повышении квалификации;

- отсутствует механизм регулярного взаимодействия между органами государственной и муниципальной власти, с одной стороны, и союзами, ассоциациями крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, сельских предпринимателей, с другой. Это приводит к недостаточно полному учёту интересов и потребностей субъектов малого предпринимательства и сельских жителей при разработке мер аграрной и сельской политики, снижает её эффективность.

Способы и механизмы решения вышеуказанных проблем составляют содержание приоритетного национального проекта по направлению «Стимулирование малых форм хозяйствования в АПК». Ключевое значение при этом имеет развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Это обусловлено серьезными объективными причинами.

Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, другие малые формы хозяйствования испытывают в процессе хозяйственной деятельности ряд характерных проблем:

1. Недостаточное снабжение качественным семенным материалом, элитным скотом, кормами, удобрениями и ядохимикатами.
2. Дефицит агрономических, ветеринарных и зоотехнических услуг, консультаций по бухучёту, аудиту, эффективной организации производства.
3. Недостаток сельскохозяйственной техники, оборудования.
4. Проблемы сбыта произведенной продукции (дефицит информации о рыночной конъюнктуре, о потенциальных партнерах, невозможность влиять на цены из-за малых партий продаваемой продукции и т.д.);
5. Недостаток мощностей для хранения, предпродажной подготовки, доработки, переработки и фасовки продукции, что приводит к её реализации по низким ценам.

Самостоятельно решить вышеуказанные проблемы могут лишь крупные (фермерские) хозяйства и часть малых сельскохозяйственных предприятий.

Снабженческо - сбытовые, агросервисные и перерабатывающие предприятия, создаваемые для этих целей представителями агробизнеса, предлагают услуги сельхозпроизводителям на невыгодных условиях, монополизируют рынок, усиливают диспаритет цен между сельским хозяйством и промышленностью. Как показывает мировой и отечественный опыт, наиболее приемлемым способом решения проблем обслуживания индивидуально - семейных хозяйств и малых сельскохозяйственных предприятий является организация эффективной государственной поддержки, которая оказывается, но не в должной мере.

Список использованной литературы

1. Байдаков А.А. Прогнозирование структурных изменений развития аграрного предпринимательства: диссертация кандидата Экономических наук: 08.00.05 / Байдаков Александр Андреевич; [Место защиты: Ростовский государственный экономический университет (РИНХ);] 2016
2. Золкин Е.Ю. «Зарубежный опыт развития агротуризма в агломерации КМВ» Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук издательство: научно - информационный издательский центр и редакция журнала М. ISSN: 2073 - 0071
3. http://knowledge.allbest.ru/agriculture/3c0a65635b3ac69a4c43b88421206c26_0.html

Зубарева Л.В.

доктор экон. наук, доцент, профессор СурГУ,
г. Сургут, РФ

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Инструменты стратегического менеджмента в области социальной ответственности представляют собой подходы и технологии планирования, стратегического анализа, контроля и осуществления преобразований, управления изменениями в сфере реализации социальных интересов [3]. Наряду с традиционными подходами к стратегическому анализу, необходимо обозначить специфику каждого из инструментов менеджмента, применяемых в социальном финансировании.

Социальное планирование [4, 5] на предприятии представляет собой процессы разработки социальных проектов, способов их практического воплощения и ресурсного обеспечения, а также контроля достижения социальных эффектов. Социальный проект является средством распределения социальных вложений между отдельными задачами, позволяющим обозначить конкретное направление инвестирования. Механизмы социального планирования включают непосредственное обозначение проблем в социальной сфере с выделением ряда обособленных проектов, направленных на их комплексное решение. Необходимо отметить, что, согласно теории управления проектами, проект имеет начало и окончание и не может реализовываться на непрерывной основе. Проекты, которые реализуются на долгосрочной основе, следует ограничивать периодами в пределах 3 - 5 лет и по результатам проводить их ревизию и пересмотр.

Как показали исследования, среди проектов следует выделить независимые (чаще всего это проекты, связанные с благотворительностью); взаимодополняющие (проекты, раскрывающие отдельные мероприятия по решению отдельной проблемы); взаимозависимые или последовательные (отражающих решение одной и той же проблемы на различных уровнях или в различные периоды времени). К последним могут относиться, например, проекты по предоставлению льготного ипотечного финансирования (предшествующий проект или его дополнение) и по предоставлению жилья некоторым категориям сотрудников на безвозмездной основе во временное пользование. Отдельные социальные проекты в совокупности представляют собой портфель проектов, реализуемых предприятием в настоящий момент. По окончании реализации каждого проекта формируется отчет, в котором декларируется достижение социальных эффектов, при долгосрочной реализации проектов отчетность рекомендуется формировать каждый год.

Стратегический анализ, как известно, направлен на понимание социальной специфики внутренней и внешней среды предприятия, углубленный анализ не только социальных

проблем, но и вопросов формирования профессионального статуса работников на отраслевом уровне и необходимых элементов социальной политики, его обеспечивающих. При проведении стратегического анализа используются сопоставления ключевых индикаторов социальной активности, имеющих универсальный характер для всех предприятий или для предприятий отдельной отрасли, например, сопоставления среднего уровня оплаты труда работников отрасли, доли работников предприятия, прошедших обучение, бенчмаркинг удельного объема социальных вложений, основных направлений социальной политики и т.п. Все данные индикаторы способны отразить текущее положение предприятия на рынке труда и оценить его привлекательность для потенциальных сотрудников, тем самым спрогнозировав неблагоприятные ситуации кадрового дефицита.

Стратегический анализ социальной среды необходимо проводить для каждой из групп заинтересованных сторон, учитывая также их взаимные интересы. Работники предприятия представляют собой ключевой элемент внутренней социальной среды, который всецело определяет интеллектуальный и инновационный потенциал предприятия. Предприятие должно учитывать принципы социально ответственного поведения на всех этапах работы с персоналом. Это касается способности позиционировать предприятие как привлекательного места работы для талантливых работников, возможности дать представление потенциальным сотрудникам о социальных гарантиях предприятия и его конкурентоспособности на рынке труда. Стратегическим индикатором на данном уровне может быть начальный уровень оплаты труда в сопоставлении с минимальной заработной платой в регионе присутствия, кроме того необходимо проводить сопоставление уровня оплаты труда и социальных гарантий между предприятиями отрасли и смежными компаниями, где требуются специалисты из похожих сфер деятельности. Кроме того, это касается технологий обучения сотрудников, как способа внести вклад в формирование человеческого капитала, периодичности и объемов обучения с последующим анализом его результативности. Важнейшие эффекты от образования мы уже указали ранее, это и динамика карьерного продвижения и повышение качества работы (например, положительные отзывы клиентов и т.п.). Предприятию нужно понимать, на каком уровне социального развития и адаптации к условиям региональной социальной среды находятся работники предприятия, и по каким направлениям им требуется существенная поддержка. Выплаты социального характера наиболее существенны для социальной защиты определенных категорий работников, например для тех, кто временно потерял трудоспособность, для женщин в декретном отпуске и отпуске по уходу за ребенком, для сотрудников, столкнувшихся с жилищными проблемами и проблемами социальной адаптации. Руководству предприятия необходимо понимать каково число и структура сотрудников, нуждающихся в повышенных социальных гарантиях.

Стратегический анализ внешней социальной среды может дать представление о наиболее значимых направлениях социальных вложений в форме благотворительности и спонсорства. Опыт компании в предыдущие периоды закрепляется в рамках лучших практик управления, основными стратегическими показателями их реализации могут стать: цели и направления проектов, масштабы социальных вложений, экспертной оценки влияния проектов компании в сфере благотворительности на внешнюю среду (например, влияние социальных и благотворительных программ предприятия на ситуацию с

финансированием культурных учреждений в регионе присутствия). Оценка влияния на практике происходит, как правило, за счет определения ключевых достигнутых результатов социальных проектов (охват населения, объемы финансирования, количество реализованных проектов из общего числа запланированных) и их вклада в формирование практики социально ответственного поведения (возможность тиражирования опыта, отработанные на практике инструменты управления).

В последние годы распределение финансирования из благотворительных фондов происходит на конкурентной основе, то есть на основании грантов на реализацию проработанных социальных проектов. Эту тенденцию следует считать прогрессивной ввиду опыта ее эффективного применения и имеющей наибольший потенциал практического применения. Конкурентное распределение социальных вложений при выборе между альтернативными проектами, вносящими вклад в формирование прозрачности потенциальных направлений инвестирования, позволяет добиться существенных результатов в области инвестирования во внешней социальной среде и систематизировать социально ответственную деятельность.

Таким образом, проектная деятельность становится устойчивой основой для практической реализации социальных вложений, она позволяет на прозрачной основе выбрать наиболее приоритетные направления деятельности, оценить качество управления отдельными социальными проектами посредством анализа опыта руководителей и исполнителей для снижения инвестиционных рисков [1]. Самое существенное, однако, то, что предприятие получит возможность выбрать и реализовать на практике одну из выбранных стратегий социального поведения. Движущей основой механизма социальной ответственности становится создание, оценка и реализация социальных проектов по основным направлениям социальной политики предприятия.

Список использованной литературы:

1. Ефремов, В.С. Проектное управление: модели и методы принятия решений / В.С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. №6. С. 49 - 56.
2. Жойдик А.П. Рейтинг как инструмент количественной оценки корпоративной социальной ответственности / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 6 (78). С. 14.
3. Лукьянчиков, И.В. Социальные инвестиции в корпоративной социальной ответственности организаций: альтруизм или разумный эгоизм / И.В. Лукьянчиков // Креативная экономика. 2014. № 8 (92). С. 88 - 98.
4. Никитина Л.М. Механизм управления корпоративной социальной ответственностью / ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2011. № 5. С. 7 - 10.
5. Трещевский Ю.И., Никитина Л.М. Планирование корпоративной социальной ответственности в системе стратегического управления предприятием / Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2011. № 1. С. 79 - 84.

Каминская А.О.

Ст.преподаватель кафедры экономики предприятия

Горфиняк О. Л.

Студент 5 курса, направления «Экономика»

профиль «Экономика предприятий и организаций»

ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный университет

им. В.И.Вернадского»

(г. Симферополь, Российская Федерация)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Производственные компании, также как и все остальные субъекты ведения бизнеса, направляют все усилия, используют имеющиеся ресурсы, руководствуясь основной целевой установкой – получением положительного финансового результата, что крайне проблематично без отлаженного механизма управления финансами. Общепринято мнение о том, что рост прибыли происходит в большинстве случаев посредством изыскания и реализации резервов развития, это является приоритетной задачей управления любого предприятия.

Показатели финансового состояния отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Положение предприятия в сфере финансов в значительной степени определяет его конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированы экономические, в частности финансовые, интересы предприятия и его партнеров. Финансовое состояние предприятий формируется в процессе их взаимоотношений с поставщиками, покупателями, налоговыми органами, банками и другими партнерами. От возможности его улучшения зависят их экономические перспективы. Финансовая стабильность предприятия становится вопросом его выживания, так как банкротство предприятия в условиях рынка является вероятным результатом хозяйственной деятельности наряду с другими возможностями. В связи с этим существенно возрастают роль и значение анализа финансового состояния, как для самого предприятия, так и для его разнообразных партнеров. Важно находить причины резких изменений, чтобы сохранялась возможность спрогнозировать дальнейшее развитие событий и своевременно предотвратить или ослабить неблагоприятные тенденции. Для этого необходима система финансового менеджмента, ориентированная на высокий результат, стабильность и устойчивость, которая также даст возможность приобрести предприятию устойчивые рыночные позиции и перспективы развития [1].

Острый характер конкуренции, постоянно меняющиеся условия ведения торгового бизнеса, а также введенная система международных экономических санкций предъявляют высокие требования к состоянию финансовой устойчивости компании, это ведет к росту качества управленческих решений, принимаемых финансовыми менеджерами, а также вынуждает сформировать систему объективного финансового анализа, направленного на определение «узких» мест предприятия [2].

Высокие результаты при ведении бизнеса нельзя осуществить, игнорируя методику финансового анализа, в том числе и оценку финансовой устойчивости, так как, изучая

коэффициенты устойчивости, предоставляют сведения, характеризующие динамику и тенденции развития производственной компании.

По мнению Бердниковой Л. Ф., специализированная литература, освещающая проблематику финансового анализа, дает различные формулировки понятию «финансовое состояние», это свидетельствует о том, что имеют место сложности в разработке одной методики изучения финансовых показателей предприятия, а в связи с этим и в невозможности определения общих для всех пользователей аналитической информации способов исследования финансового положения предприятия [3].

Например, по мнению А. Д. Шеремета и Е. В. Негашева, под финансовым состоянием понимается способность предприятия самостоятельно финансировать свою деятельность [4]. Ковалев В. В. под финансовым состоянием понимает совокупность показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Ефимова О. В. в качестве финансового состояния трактует экономическую категорию, отображающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент времени.

В работе [5] отмечено, что в современных экономических условиях эффективное функционирование предприятия любой организационно - правовой формы независимо от видов деятельности является обязательным условием его существования. Деятельность любого предприятия должна быть рентабельна и целью любого производства является получение прибыли. Достижение этой цели зависит от достаточно большого числа факторов и связано с общей организацией производства, применением высоких технологий, финансовыми возможностями, а также технической оснащенности предприятия. Данное высказывание еще раз подчеркивает важность исследуемого вопроса и его влияние на общеэкономическое состояние предприятия.

Все основные проблемы, связанные с построением концепции исследования финансового состояния компании, можно представить в таблице 1.

Таблица 1. – Проблемы построения методики анализа финансового состояния компании

Проблема	Суть проблемы
Придание аналитической функции эпизодического характера	Изучение финансового положения компании воспринимается как проходящее время от времени движение финансов, влияющее на его развитие, следовательно, отсутствие постоянного и систематического контроля за состоянием предприятия
Недостаточно уделяется внимания финансовому анализу как инструменту контроля и планирования источников финансирования	В основном финансовый анализ проводится для констатации фактов, характеризующих структуру финансирования, динамику удельного веса различных статей финансовых ресурсов и не более того
Недостаточно разработанная система показателей, отражающих ликвидность и	В научной литературе сложилось несколько концепций, позволяющих определить коэффициенты ликвидности, платежеспособности, их динамику, однако практически не встречаются методы факторного анализа,

платежеспособность компании	дающего более полную картину причин изменения данного аспекта финансового анализа
--------------------------------	--

Особо актуальной является на данный момент проблема выявления факторов, оказывающих влияние на группы тех или иных коэффициентов финансового состояния, так как только факторный анализ дает обычно независимую и объективную картину происходящего на предприятии.

Кроме того, можно рекомендовать классифицировать все факторы, воздействующие на показатели на различные категории по степени влияния: второстепенные, приоритетные, неважные, важные, косвенные и прямые.

Данная классификация факторов позволит углубить методику финансового анализа, например, выявив приоритетные и прямые причины изменения, можно их разбить на более детальные – неважные и важные, что будет особо целесообразно для выявления резервов укрепления финансового состояния [6].

Таким образом, можно утверждать, что в современных условиях динамично развивающегося российского бизнеса, а также находясь под влиянием международных экономических санкций, существенно усложнивших экономические отношения, роль финансового анализа многократно усилилась [7]. С помощью финансового анализа разрабатывается тактика и стратегия развития предприятия, аргументируются управленческие решения и планы, производится контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятий. Оценка финансового состояния рассматривается как начальный этап финансового анализа, для которого в первую очередь привлекают данные бухгалтерской отчетности, включая пояснения к ней, необходимую внешнюю информацию. Игнорирование этих факторов ведет к ошибочной оценке финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

На данный момент, особо важными моментами финансового анализа являются: оценка вероятности погашения обязательств; получение промежуточных итогов финансового состояния предприятия; профилактика наступления банкротства; выявление цены предприятия как объекта купли – продажи; выявление тенденций развития финансовых показателей предприятия; определение уровня инвестиционной привлекательности; планирование и долговременный прогноз финансовых коэффициентов на предприятии.

Список использованной литературы

1. Коваленко О.Г. Система управления денежными потоками предприятия [Текст] / О.Г. Коваленко // Молодой ученый. — 2014. — № 20. — С. 295–297.
2. Пономарев С. В. Влияние санкций на экономику России / С.В. Пономарев, А.А. Юрченко // Молодой ученый. — 2016. — №4. — С. 478 - 481.
3. Бердникова Л.Ф. Финансовый анализ: понятие и основные методы [Текст] / Л.Ф. Бердникова, С.П. Альдебенева // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — С. 330–338.
4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2 - е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА - М, 2013. — 208 с.

5. Ефремова А.А. Обоснование проведения анализа финансово - хозяйственной деятельности предприятия и его влияние на потенциал / А.А. Ефремова, Ш.В. Микаелян // Перспективы развития науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 28 февраля 2015 г.: в 13 частях. Часть 6. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. 164 с. С. 52 - 53.

6. Тюрина В.Ю. Сравнение отечественных методик проведения финансового анализа организации [Текст] / В.Ю. Тюрина, Э.Р. Альмухаметова // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — С. 477–481.

7. Бердникова Л. Ф. Финансовый кризис 2014 - 2015 гг. и его влияние на Россию // Л.Ф. Бердникова, Э.Р. Фаткуллина // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 10 - 13.

© Каминская А.О., Горфиняк О.Л. 2016

Карапетян М.О.

студент 3 курса факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

Неводова И.А.

ассистент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

В настоящее время современный бизнес невозможен без риска. Так как в России происходит развитие рыночных отношений, следовательно, появляется конкуренция. Поэтому, чтобы преуспеть в этом деле, нужно идти на риски. Риск присутствует всегда, во всех банковских операциях, вероятность потери банком части своих денежных ресурсов, денежных средств, недополучение доходов, понесение дополнительных расходов и т.д [3].

Банковский бизнес является одним из самых рискованных. В системе управления банковскими рисками страхование играет значительную роль, оно уже очень долгое время успешно применяется в различных странах.

Страхование банковских рисков является защитой кредитных и финансовых институтов банковской сферы от действий персонала, а так же третьих лиц, которые ведут к возникновению убытков. Только банковское страхование включает в себя: страхование кредитов, депозитов, защиту банковских ценностей, защиту относительно используемых пластиковых карт и так далее [3].

Так как важной операцией в банках, которая приносит наибольший доход, является кредитование, то понятно, что банки в первую очередь страхуют ответственность заёмщиков относительно возврата их имущества и получение дополнительной прибыли. Самым популярным способ защиты инвестиций в развитых странах, например, в Великобритании, Германии, США, считается страхование риска вкладчика на случай банкротства банка. Потому что, при банковских операциях рискуют не только банки, но и

клиенты, которые доверили свои депозиты каким - то определенным финансовым организациям.

Существуют эффективные методы страхования банковских рисков, такие как хеджирование, страхование, избежание риска. Так же создаются и специальные резервные фонды. Хеджирование и есть процесс уменьшения риска каких - либо потерь. Эта система направлена на устранение негативных последствий, которые возникают при валютных колебаниях [5].

Отметим, что на данный момент основным методом защиты банков от рисков мошенничества является страховая полис Bankers Blanket Bond (BBB). Он вошел на российский рынок страхования банковских рисков в 1998 году. Например, в США страхование BBB является обязательным именно для таких банков, которые обслуживают физические лица. В России же такой полис имеют от силы несколько десятков банков. Еще одна причина это то, что страховая культура недостаточно развита, даже у такой, казалось бы, продвинутой аудитории как банкиры [4].

Главным риском, который может быть застрахован, считается страхование от мошеннических действий персонала. Ведь по экспертным данным 70 - 80 % преступлений, совершаемые против финансовых учреждений, связаны с их собственными сотрудниками.

Также стоит отметить, что умышленные неправомерные деяния руководителей банковских учреждений обходятся возглавляемым ими организациям довольно таки дорого. Страхование ответственности директоров и иных должностных лиц, позволяет уменьшить те денежные потери, которые были понесены из - за неправильных решений топ - менеджмента. В России данное страхование в первую очередь связано с выходом компаний на рынки ценных бумаг, так как риск предъявления претензий к директору в этом случае будет значительно увеличен [2].

Кризис в нашей стране вызвал разнонаправленные изменения стоимости страхования разных видов рисков. В основном сильно повысилась стоимость страхования банковских рисков с большей долей человеческого фактора. Например, полисы страхования банкоматов и наличности в них, стоят сейчас намного больше, чем в докризисные годы. А вот страхования, так называемых обычных видов рисков, то есть это недвижимость, движимое имущество и т.д., напротив, значительно снизилась, в некоторых случаях до такого уровня, которые иначе как демпинговым не назовешь [4].

Одной из главных проблем развития банкострахования является низкая прозрачность деятельности страховых организаций. Можно сказать, что фактически страховую деятельность на рынке ведут около 40 - 50 страховщиков.

Так же страховщики занижают стоимость страхования банковских рисков, именно это и приводит к проблемам с выплатами страховых возмещений.

С каждым годом растет количество преступлений, которые связаны с использованием пластиковых карт. Как же банк может обезопасить себя от таких рисков? В качестве защиты банк может обратиться к соответствующим видам страхования данных рисков.

Перечень страховых случаев:

- списание денежных средств с карточного счета клиента на основании подделанных документов по операциям с использованием платежных карт, подтверждающих проведение транзакций держателем банковской карты;

- списание денежных средств с карточного счета клиента в результате проведения третьими лицами мошеннических переводов с использованием поддельных пластиковых карт;
- списание денежных средств с карточного счета клиента в результате проведения третьими лицами мошеннических переводов с использованием пластиковых карт, которые были утеряны клиентом или украдены у него [1].

Отметим, что когда наступает страховой случай потери несут и страховщик, и банк. Но страховщик берет на себя большую часть финансовых потерь банка. Таким образом, в настоящий момент мы наблюдаем восстановление докризисного уровня банковского страхования. В 2017 году основными трендами развития банковского страхования будет укрепление позиций на рынке таких видов страховой защиты, как страхование банкоматов и ценностей на хранении.

Список использованных источников:

1. Архипов А.П. Страхование: учебник – М.: КНОРУС, 2016. С. 207
2. Дедиков С.В. Комплексное страхование банковских рисков // Юридическая работа в кредитной организации. 2011. № 3. С. 8 - 21.
3. Донецкова О.Ю., Помогаева Е.А. Банкострахование: учебное пособие // Директ - Медиа. 2015. С.48 - 54
4. Ефимов, О. Н. О базовых понятиях страхования / О. Н. Ефимов // Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы. 2011. С. 32 - 39
5. Лаврушин О.И., Валенцева Н.И. / Банковские риски: Учеб. Пособие - М.: КноРус, 2007. С. 122.

© Карапетян М.О., Неводова И.А., 2016

Касаева Л.М.

студентка 1 - го курса курса
факультета экономики и управления
г.Владикавказ, Российская Федерация СПбГЭУ
г.Санкт - Петербург, Российская Федерация

Касаев Х.М.

студент 4 - го курса
строительного факультета СКГМИ (ГТУ)
г.Владикавказ, Российская Федерация

ТЕОРИИ ЛИДЕРСТВА В МЕНЕДЖМЕНТЕ: СТАНОВЛЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

В статье дан аналитический и практический обзор становления теории лидерства в менеджменте. Обосновывается актуальность проблемы лидерства, степень ее

разработанности в научной и учебной литературе. Выявлены взаимосвязи основных моделей лидерства и историческая обусловленность их появления.

Ключевые слова: лидер, авторитарное лидерство, демократическое лидерство, управление, менеджер, лидерство.

Лидерство является специфическим видом управления, взявшим свое начало еще в древности на базе отношений «хозяин - раб», а также «лидер - последователь». Доминируя и концентрируя авторитарную власть над последователями, лидер занимает центральное место в группе. Нелегкие задачи в неблагоприятных условиях в короткий промежуток времени позволяет решить сплоченность последователей вокруг лидера.

История повествует нам о таких примерах наглядно: величайшие завоевания Александра Македонского и Гая Юлия Цезаря, крупнейшее восстания рабов под предводительством Спартака, Крестьянская война 1773—1775 годов под руководством Емельяна Пугачёва, военные победы великого полководца Александра Васильевича Суворова и Михаила Илларионовича Кутузова.

Для достижения поставленных целей лидер приобретенной в ходе формирования группы последователей властью принимает решения и распоряжается имеющимися ресурсами. Лидер имеет данное право и власть до того момента пока это признается группой последователей в неформальной организации.

Главным для признания лидера в группе является «пример поведения» что во многих ситуациях служит причиной дальнейшего обожания последователями лидера, т.е. иными словами харизма. Ум, сила, мужество, целеустремленность и т.д. личностные качества и нормы поведения, которые лидер должен постоянно демонстрировать для поиска своих последователей. На сегодняшний день выделяют следующие основные типы отношений управления:

1. Неэффективное лидерство, которое выстроено на отношениях типа «хозяин - раб» где власть лидера абсолютна и решения касаются вопросов не только политического, экономического, социального, культурного аспекта, а вплоть до решений о жизни и смерти членов группы.

2. Авторитарное управление выстроено на взаимоотношениях традиционного характера «начальник - подчиненный» где правила, устав, положения, инструкции, приказы т.е. власть лидера поддерживается и держится на нормативных и административных директивах.

3. Эффективное лидерство основывается на взаимоотношениях «лидер - последователь» т.е. последователи «даруют» власть лидеру, признается ценность, важность, незаменимость лидера в совместной деятельности группы.

4. Демократическое управление зиждется на взаимоотношениях «избранный руководитель - подчиненный», когда группа характеризуется высоким уровнем самоуправления и вправе сама выбирать лидера.

В чем же различие лидерства и управления, лидера и менеджера?

Лидерство - процесс влияния на группу людей с целью побуждения их работать для достижения определенных целей.

Управление - способность влиять на группу людей для эффективной координации их деятельности в производственном процессе. То есть управление имеет всеобщую направленность, оно существует всегда и везде, а лидерство есть центральная точка

управления, которая служит для обеспечения эффективного достижения целей. Таким образом, лидерство не является заменой управления и не существует вне его, а наоборот дополняет его в случае, когда традиционные способы управления не показывают высоких показателей и не способствуют эффективному достижению поставленных целей.

Менеджер - человек, который осуществляет организацию и направления работы группы людей и несет ответственность за конечные результаты деятельности. Квалифицированный менеджер вносит регламент и последовательность в выполняемую работу. Отношения с подчиненными строятся строго на нормативных документах, на фактических данных с учетом корпоративной культуры организации. Лидер выполняет не только строго формальную и регламентированную деятельность, но и в некотором роде психологическую воодушевляя людей своим энтузиазмом, «заражая» их своим видением конечной цели, помогает адаптироваться к меняющимся условиям.

На практике довольно редко встречаются два абсолютно обособленных типа отношений. В таблице 1 отмечены отличия лидера от менеджера.

Таблица 1

Менеджер	Лидер
Администратор	Новатор
Контроль	Доверие
Поручает	Вдохновляет
Профессионал	Энтузиаст
Основа действий – план	Основа действий - видение
Использует доводы	Использует эмоции
Уважаем	Обожаем

На практике признания получили три концепции управления:

1. теория лидерских качеств или более известная как теория «великих людей» или «харизма» основывается из возможностей определения универсальной совокупности лидерских качеств: физиологических, психологических, интеллектуальных, а также личностных, формируя группы, с помощью которых формируются группы последователей с целью решения сложных проблем. Данная теория основывается на обожествлении лидера, однако не удалось выделить универсальный набор лидерских качеств, который присущ был бы большинству эффективных руководителей.

Подробное исследование концепции лидерских качеств осуществил в 1948 году американский психолог Ральф Стогдилл и Ричард Манн в 1959 году. Они обобщили и сгруппировали все выявленные ранее лидерские качества. Р.Стогдилл выделил пять основных качеств, которые характеризуют эффективного лидера:

- ум (интеллектуальные способности);
- господство над другими;
- уверенность в себе;
- активность (энергичность)
- знание дела.

Но выделенные пять качеств не могли объяснить феномен появления лидера. Обладая этими качествами, многие люди оставались в ранге последователей. Р.Манна постигло

аналогичное фиаско т.к. из семи эффективных личностных качеств лидера он выделил ум, считая, что его обладатель является лидером, но на практике данное утверждение не подтвердилось.

Изучения концепции «лидерских качеств», несмотря на неудавшиеся попытки не прекращались и продолжались вплоть до 80 - х гг. Известный американский социальный психолог добился наиболее интересного результата исследовав свыше девяносто успешных лидеров определил четыре группы лидерских качеств:

- управление собой, т.е. умение своевременно признавать свои сильные и слабые стороны с целью нейтрализации своих слабых сторон привлекая иные ресурсы, в том числе и ресурсы других людей;

- управление доверием, т.е. способность строить свою работу таким образом, чтобы заслужить и получить абсолютное доверие подчиненных;

- управление вниманием или умение представить содержания конечного результата или исхода, задач и последовательность (направления) действий таким образом, чтобы последователи заинтересовались, т.е. чтобы это привлекало;

- управление значением, иначе говоря, умение передавать значение идеи или видения так чтоб они были последователи поняты и приняты.

2. Изучением стилей поведения свойственных лидерам началось в преддверии Второй мировой войны и активно продолжалось до 1960 - хх гг. Если раньше исследователи пытались ответить на вопрос кто такой лидер, то в этот период исследователей интересовал вопрос что, как и почему лидеры делают. Существенным отличием данной концепции от концепции лидерских качеств является возможность подготовки лидеров по специально разработанным программам.

Наиболее распространенными концепциями в рассматриваемом виде являются:

- стили руководства К.Левина;

- стили лидерства Р.Лайкерта;

- «решетка менеджмента» Р.Блейка и Д.Мутон;

- исследования лидерства в университетах шт. Огайо и Мичиган

К.Левин германско - американский психолог в 1944 году определил следующие стили лидерства: демократический, авторитарный и попустительский. Классификация данных стилей руководства основывается на степени воздействия и влияния лидера и группы на принятия решения. При демократическом стиле лидерства решение принимается группой в процессе обсуждения, голосования, а при авторитарном стиле лидерства решения принимается руководителем в соответствии с его целями, желаниями. К.Левин определял авторитарный стиль управления менее эффективным, нежели демократический. Но данную гипотезу опроверг эксперимент в трех группах мальчиков десятилетнего возраста где в каждой из групп руководство осуществлялось заранее подготовленными студентами. Своим предпочтение мальчики отдавали демократическому лидеру, но по достигнутым результатам авторитарный лидер.

Более результативными были исследования в университетах шт.Огайо и Мичиган. В 1945 году в бюро исследований бизнеса Университета шт. Огайо провели первые исследования по количественному анализу лидерства. Эрик Флешмен в 1950 году применяя статистический анализ, обширный перечень первоначально сформированный свел к двум:

- внимательность, иначе говоря, лидер строит свои взаимоотношения с группой на основе уважения, доверия, заботы;

- видение структуры лидер применяет классические принципы управления: организация, планирования, контроль, мотивация, управления.

Исследования в научном центре Мичиганского университета при проведении аналогичной работы выявили два фактора ориентации на:

- подчиненных, характеризующем стиль взаимодействия при котором лидер думает о интересах работников, с уважением относится их индивидуальность и учитывает их потребности;

- производственный процесс, т.е. основной уклон делается на производственный и технические моменты работы;

Выводы в результате произведенных исследований в Мичиганском университете следующие:

- эффективный лидер оказывает поддержку персоналу и хорошему взаимоотношению с ними;

- лидер использует индивидуальный подход к управлению и каждому работнику, а не групповой;

- эффективный лидер устанавливает максимально высокий уровень выполнения работы и минимальное напряжения в коллективе в процессе выполнения задания.

Сторонник школы «человеческих отношений» коллега Херцберга и Макгрегора, известный американский социальный психолог, исследователь проблем организаций, организационного поведения и управления Р.Лайкерг (1903—1981) разработал собственную теорию стилей руководства:

- эксплуататорский - авторитарный стиль, при котором руководитель навязывает свое мнение подчиненным, мотивирование осуществляется путем угроз, менеджеры высшего звена несут большую ответственность, у менеджеров несшего звена ответственность отсутствует, характерна недостаточная коммуникабельность.

- агожелательно - авторитарный стиль, при котором руководитель строит взаимоотношения с работниками в отличии от предыдущего стиля по - отечески, лояльно. Мотивируя путем вознаграждения. При данном стиле руководства управленческий персонал несет определенный объем ответственности. Данному стилю свойственно низкий уровень коммуникабельности.

- консультативно - демократический стиль, при котором руководитель принимает решения, советуясь с подчиненными. Мотивация осуществляется не только посредством вознаграждения, а также и путем частичного подключения к управлению. Персонал в силу вовлеченности к процессу управления чувствует ответственность за принятие решений. Коммуникационные процессы осуществляются как снизу вверх, так и сверху вниз.

- демократический стиль управления (система группового участия), при которой подчиненных привлекают к определению целей организации и подразделения. Руководитель полностью доверяет работникам. Процесс мотивации осуществляется за счет экономических вознаграждений. И управленческий и исполнительный персонал чувствует и несет реальную ответственность за результаты деятельности.

«Решетка менеджмента» разработанная исследователями Техасского университета Р.Блейка и Д.Мутон внесла новую веху в развитие учений о природе лидерства. Результатом исследований был вывод, что любой результат получается в силовом поле между производственным процессом и человеком, т.е. если пытаться повышать

производительность любыми путями при этом не учитывать интересов работников, то это приведет к негативным результатам. Вторая силовая линия нацелена на человека. Ее целью является создание благоприятных условий труда в наибольшей степени, способствующих потребностям и желаниям работника. Между двумя данными полями есть некое противостояние в результате, которого образуется некое пространство, которое должно быть поделено, как решетка (сетка) на девять позиций, где по вертикали и горизонтали изображаются девять степеней заботы о человеке и производственном процессе.

3. Концепция ситуационного лидерства исследует различные факторы, оказывающие влияния на лидера и результаты их влияния. В рамках этой теории выделяют следующие наиболее распространенные теории:

- ситуационная модель эффективности лидерства Ф.Фидлера;
- модель ситуационного лидерства Херсея и Бланшарда;

1. В базе ситуационной доктрины Ф. Фидлера лежит «вероятностная модель эффективного лидерства», допускающая, собственно что эффективность лидера содержит вероятностный характер и находится в зависимости от такого, как его манера взаимодействия с группой соответствует ситуации ее жизнедеятельности.

Основываясь на итогах эмпирических исследований, Ф. Фидлер сделал следующий вывод: «...Работа лидера так же зависит от организации, как она зависит и от его личных качеств. Бессмысленно говорить просто об эффективном лидере или неэффективном лидере, мы можем говорить только о лидере, который имеет тенденцию быть эффективным в одной ситуации или неэффективным в другой».

В качестве наиглавнейших лидерских потребностей Ф. Фидлер выделяет необходимость в установлении и развитии межличностных отношений и необходимость выполнения поручения. Основная цель у разных лидеров может быть разной. Одни лидеры придают большее значение достижению цели задания, в то время как для иных актуальны межличностные отношения, в которых осуществляется деятельность.

В согласовании с основной лидерской потребностью Ф.Фидлер выделяет 2 ведущих стиля управления:

1. Стил, ориентированный на отношения. Лидер получает удовлетворение от не плохих отношений с другими людьми (как подчиненными, так и вышестоящим начальством). Его самоуважение в первую очередь находится в зависимости от отношения к ним. В соответствии с этим, он заинтересован и больше восприимчив к тому, как чувствуют себя члены группы.

2. Стил, ориентированный на успешное выполнение стоящих перед группой задач. Лидер организует работу при помощи четких и недвусмысленных приказов и руководств, регламентирующих организационное поведение подчиненных. В свою очередь, сам фаворит чувствует себя комфортнее под отчетливым управлением со стороны вышестоящего босса.

Для описания ситуации в рамках доктрины Ф. Фидлера применяются 3 основных ситуационных переменных:

- отношения «лидер - подчиненные» (благоприятные или же неблагоприятные);
- структура и суть массовой задачи (четкость постановки задачи и ее заключения, согласие или же разногласие членов группы с корректностью избранного решения и т. п.);

- позиционная власть (широта возможностей, в согласовании с которыми лидер имеет возможность поощрять и карать собственных последователей, то есть применить наказания в отношении них).

Отождествление в ситуационной доктрине Ф. Фидлера мнений «лидер» и «руководитель» ограничивает осознание вероятностей лидера. В случае если исключить роль «лидера» — интенсивного обучающегося человека — из формальной роли «руководителя», выполняющего поставленную задачу, то обстоятельства, действующие на его эффективность, возможно было бы рассматривать более обширно.

2. Ситуационная доктрина П. Херси и К. Бланшара.

Ситуационная доктрина П. Херси и К. Бланшара аналогично соотносит эффективность манеры управления с ситуационными переменными. Авторы акцентируются на подчиненных лидера.

Данная теория гласит, что удачливость лидера находится в зависимости от соотношения его манеры лидерства и зрелости членов руководимой им группы. Под зрелостью при данной интерпретации понимается способность и желание членов группы нести ответственность за свое поведение.

П. Херси и К. Бланшара выделяют 2 ведущих компонента зрелости:

- компетентная зрелость — охватывает профессиональные познания и способности подчиненных. Профессиональный взрослый индивидуум владеет знаниями, способностями, возможностями и навыками, позволяющими ему исполнять собственные профессиональные задачи без чьего-либо руководства и указаний;

- мотивационно - психологическая зрелость — обоснована желанием и мотивацией делать собственную работу. Людям, взрослым психологически, не потребуется наружная стимуляция и одобрение, они мотивированы морально.

В соответствии с ними П. Херси и К. Бланшара характеризуют 4 уровня зрелости группы:

М1. Члены группы неспособны и не желают нести ответственность за собственную работу. У них отсутствуют и компетентность, и уверенность в собственных силах.

М2. Члены группы не готовы, но желают исполнить порученную работу. У их есть мотивация, но отсутствуют надлежащие профессиональные способности.

М3. Члены группы готовы, но не желают исполнять работу, предложенную (порученную) им лидером.

М4. Члены группы и готовы, и желают исполнять порученную работу.

Таким образом, в представленной модели эффективное поведение лидера находится в зависимости от зрелости группы. По мере достижений подчиненными положительных результатов поведение эффективного лидера характеризуется не только снижением контроля над группой, но и сокращением воздействий лидера на систему межличностных отношений.

Лидерство нужно рассматривать как массовое явление: фаворит не мыслим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры, а лидерство есть система отношений в данной структуре. В следствии этого парадокс лидерства относится к динамическим процессам малой группы. Данный процесс имеет возможность быть довольно достаточно противоречивым: мера притязаний лидера и мерило готовности иных членов группы принять его ведущую роль имеют все шансы не совпадать. Узнать действительные

способности лидера – значит выяснить, как воспринимают лидера иные члены группы. Мерило воздействия лидера на группу, например же не считается величиной неизменной, при определенных обстоятельствах лидерские способности имеют все шансы возрастать, а при иных, напротив, уменьшается. Временами понятие лидерства отождествляется с мнением «авторитет», что абсолютно не тактично: естественно лидер выступает как вес для группы, но не всякий вес в обязательном порядке значит лидерские способности его носителя. Вследствие этого парадокс лидерства – это очень специфическое понятие, не описываемое ни какими другими определениями.

Список используемой литературы:

1. Беляева, А. А. (2008) Теории лидерства на современном этапе // Вестник КАСУ. №4. С. 12–23.
2. Бендас, Т. В. (2009) Психология лидерства. Учебное пособие. СПб. : Питер.
3. Вачков, И. В. (1999) Основы технологии группового тренинга. М. : Изд - во «Ось - 89».
4. Гусарева, Н. Б. (2006) Сборник тренингов, деловых игр и диагностических материалов по управлению персоналом : учебное пособие. М. : Издательство МосГУ.
5. Друкер, П. (2008) О профессии менеджера. М. : Вильямс.
6. Жеребова, Н. С. (1999) Лидерство в малых группах, как объект социально - психологического исследования. Самара.
7. Зуб, А. Т., Смирнов, С. Г. (1999) Лидерство в менеджменте. М. : Воскресенье.
8. Карделл, Ф. (2000) Психотерапия и лидерство. СПб. : Речь, 1999.
9. Кристофер, Э., Смит, Л. (2002) Тренинг лидерства. СПб. : Питер.

© Касаева Л.М., 2016

© Касаев Х.М., 2016

Кобитович М.С.,

магистрант 2 курса

Экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный технологический университет»,

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных рыночных условиях предприятия должны постоянно развиваться, расширять сферу своей деятельности, приспосабливаться к интересам потребителей, осваивать новые технологии. В связи с этим остаются актуальными анализ финансового состояния организации, поиск источников финансирования, анализ финансовой устойчивости и многие другие вопросы. Поэтому повышение уровня финансового потенциала должно быть тесно связано с формированием стратегии по управлению финансовым потенциалом предприятия, которую следует рассматривать как комплекс мер

по управлению финансовыми ресурсами предприятия с целью получения экономической выгоды и непрерывной жизнедеятельности предприятия.

В том случае, если по результатам проведенного исследования предприятие имеет высокий уровень финансового потенциала, среди улучшений необходимо предложить изменение показателей в динамике, такие как увеличение доли оборотных активов для улучшения коэффициента текущей ликвидности, увеличение выручки, например, за счет роста цен для изменения ресурсоотдачи, увеличения собственного оборотного капитала для улучшения обеспеченности собственными источниками финансирования [1, с. 31].

Следует заметить, что в случае снижения доли собственного капитала в общем объеме активов организации, тенденцию нельзя рассматривать как отрицательную, не проводя дополнительных исследований. Для увеличения доли собственного капитала в валюте баланса следует изменить в большую сторону соотношение собственного капитала и оборотных финансовых активов и соотношение финансовых активов и заемного капитала. Среди методов увеличения данных соотношений могут быть увеличение добавочного капитала, уменьшение денежных средств в кассе предприятия, увеличение доли заемного капитала и другие. Однако данные изменения нельзя рассматривать в отдельности, они должны соответствовать проводимой политике организации. Кроме того, в случае превышения темпа роста общей суммы затрат организации над темпом роста выручки, увеличения стоимости производственных основных фондов, необходимо пересмотреть составляющие затраты и принять действия по их уменьшению, например, за счет уменьшения затрат на рекламу, так как фирма заняла свою нишу на рынке и имеет налаженные каналы сбыта[2, с. 67].

Важно отметить, что высокая конкуренция среди предприятий многих отраслей является причиной постоянного их развития, совершенствования и освоения новых рынков сбыта продукции. Каждое успешно функционирующее предприятие стремится быть не только конкурентоспособным, но и занимать лидирующие позиции в своей отрасли. Все это связано с достижением максимально возможного финансового результата при условии возможности привлечения капитала, наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости. Немаловажную роль занимает и наличие эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния. Все это свидетельствует о том, что проблема поиска путей укрепления финансового состояния организации и оптимизации управления её финансовым и, в целом, совокупным конкурентоспособным потенциалом продолжает сохранять свою актуальность на протяжении всего периода развития рыночных отношений.

Так, если предприятие имеет хорошие показатели функционирования, занимает лидирующие позиции в своей отрасли, является конкурентоспособной и финансово устойчивой организацией, для увеличения финансового потенциала предприятия, кроме улучшения показателей в динамике, можно предложить организации направления для расширения деятельности, такие как диверсификация производства или территориальное расширение [3, с. 26].

Диверсификация производства представляет собой расширение ассортимента выпускаемой продукции, изменение вида продукции или освоение новых видов производств с выходом на новые рынки и поиска более сильной позиции на них.

Диверсификация применяется с целью повышения эффективности и устойчивости производства, получения максимальной экономической выгоды или выгодного инвестирования капитала. Диверсификация может применяться и для снижения финансовых рисков посредством их разделения. Предприятия стремятся расширить номенклатуру производимых товаров и оказываемых услуг, найти новые формы вложения средств. Предприятия стремятся к экономической стабильности и финансовой устойчивости, преследуют цель получения прибыли и достижения высокой степени конкурентоспособности, кроме того, важен рост производственного и финансового потенциала, расширение доли рынка [4, с. 187].

Предприятию следует выбрать либо стратегию централизованной, либо горизонтальной диверсификации. Стратегия централизованной диверсификации основана на поиске и использовании дополнительных возможностей производства новых продуктов, которые заключены в существующем производстве. Действующее производство остается в центре бизнеса, а новое возникает исходя из тех возможностей, которые заключены в освоенном рынке, используемой технологии или в других сильных сторонах функционирования фирмы. Стратегия горизонтальной диверсификации предполагает поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой, при этом новый продукт по своим качествам должен быть сопутствующим уже производимому продукту.

Многие успешно функционирующие предприятия располагают большими объемами капиталов, получаемых в основных сферах бизнеса, а поскольку возможности дальнейшего развития в них весьма ограничены, диверсификация представляется наиболее подходящим путем для инвестиций капиталов и уменьшения степени риска.

Таким образом, диверсификация как процесс эффективного комплексного использования производственных факторов путем совершенствования производства, внедрения новых видов продукции или услуг, является одним из способов повышения эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия, а, следовательно, и повышения уровня финансового потенциала организации.

Кроме того, для увеличения уровня финансового потенциала предприятию следует проводить анализ и выделение приоритетов при формировании стратегии управления финансовым потенциалом, разрабатывать конкретные цели, базирующиеся на анализе и прогнозе финансово - экономического состояния внешней и внутренней среды предприятия, выявлять сильные и слабые стороны функционирования.

В качестве сильных сторон можно назвать такие как: стабильный прирост объема продаж и прибыльности, дополнительный денежный поток, улучшение структуры расходов; слабые стороны – снижение рентабельности, отрицательный денежный поток, потеря капитала и др.

Предприятию следует постоянно адаптироваться к условиям внешней среды, определять основные направления формирования, накопления, распределения ресурсов, проводить поиск новых источников финансирования. Важным является и вопрос формирования элементов стратегии управления финансовым потенциалом, среди которых планирование и контроль финансовых потоков и ресурсов, организационно - правовое оформление, выбор финансовых инструментов, анализ и оценка имеющихся ресурсов, формирование программы функционирования предприятия, налоговое планирование и др.

Список использованной литературы

1. Родионова, В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М.: Перспектива, 2013. – 189 с.
2. Рыкова, И.Н. Исследование потенциала системообразующих предприятий России – точек роста инновационной экономики: монография / И.Н. Рыкова. – Москва: ФУПРФ, 2012. – 172 с.
3. Цветкова, Г. С. Антикризисное управление. Структурно - логические схемы: учебное пособие / Г. С. Цветкова, О. В. Полякова. – Йошкар - Ола: ПГТУ, 2012. – 151 с.
4. Шевченко, А.А. Оценка финансового потенциала при определении способности предприятия к модернизации / А.А. Шевченко // Вестник молодёжной науки: межвуз. сб. науч. тр. – Курск: КГТУ, 2013. – С. 187 – 189.

© Кобитович М.С., 2016

Кобылинская И.О.

студентка 3 курса факультета менеджмента и предпринимательства
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Крикало В.А.

студент 3 курса факультета менеджмента и предпринимательства
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

Ушаков В.А.

студент 3 курса факультета менеджмента и предпринимательства
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Принято считать, что финансовый менеджмент представляет собой саморегулирующуюся финансовую систему на уровне коммерческой организации, которая взаимодействует с внешними факторами среды и ее функционирование направлено на достижение общих целей управления организацией. Для того чтобы сделать вывод, может ли финансовый менеджмент существовать как обособленный вид предпринимательской деятельности, необходимо разобраться в его специфике и выполняемых им функциях.

Финансовый менеджмент имеет выраженную специфику и реализуется в свойственных ему функциях управления денежными потоками, поэтому его функции предопределяются задачами финансов предприятий.

Одной из таких функций является планирование финансов. Под планированием финансов понимается планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития предприятия. Функция прогнозирования представляет собой разработку на длительную перспективу изменений финансового состояния как объекта в целом, так и различных его частей. Организационная функция обеспечивает системный подход в организации денежных потоков и фондов. Функция организаций в

финансовом менеджменте сводится к объединению людей, совместно реализующих финансовую программу на базе каких-либо установленных правил. Регулирующая функция сводится к воздействию на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости финансовой системы. Стимулирование в финансовом менеджменте выражается в побуждении работников финансовой службы к заинтересованности в результативности своей работы. Контрольная функция финансового менеджмента обеспечивает контроль за управленческими решениями в области финансов организации.

Таким образом, сущность финансового менеджмента можно определить как систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств.

Управление финансами организаций и предприятий— это творческая деятельность, которая подразумевает постоянное реагирование на изменения как внешней, так и внутренней среды. Финансовый менеджмент как форма предпринимательства предполагает использование научных основ планирования и управления, научных нововведений и финансового анализа.

Как форма предпринимательства финансовый менеджмент должен быть выделен в самостоятельный вид деятельности. Эту деятельность выполняют профессиональные менеджеры и финансовые институты.

Сущность финансового менеджмента как формы предпринимательства выражается в обмене услуги финансового менеджмента на денежный эквивалент предоставляемой услуги. В результате, вследствие повышения эффективности своей деятельности, заказчик подобной услуги получает денежный прирост.

Сферой приложения финансового менеджмента является финансовый рынок. Функционирование финансового рынка создает основу для предпринимательства в области управления движением финансовых ресурсов и финансовых отношений. Стоит отметить и тот факт, что эффективность применения финансового менеджмента достигается только в комплексе с методами и рычагами финансового механизма.

На крупных предприятиях система финансового менеджмента является неотъемлемой частью организационной структуры. Однако на многих малых и средних предприятиях финансовый менеджмент отсутствует или слабо выражен. Также пренебрегают созданием системы финансового менеджмента и начинающие предприниматели, приписывая все соответствующие обязанности директору или даже собственнику создаваемого предприятия. Это является грубой ошибкой, влекущей за собой как упущенные возможности, так и финансовые потери, так как по статистике в результате неэффективного управления финансами предприятия, организация теряет до 20 % прибыли, которая могла бы быть направлена на расширение собственного производства.

Услуга финансового менеджмента представляет собой разновидность консультативной услуги, которыми, как уже упоминалось, пренебрегают многие предприятия.

Однако, в настоящее время, в связи с активной государственной поддержкой малого и среднего бизнеса развивается информационная поддержка.

Бизнес - инкубаторы являются разновидностью имущественного и информационного вида поддержки предпринимательства. Предприниматели Ростовской области имеют

возможность использования данного вида поддержки. Одними из главных услуг бизнес - инкубаторов Ростовской области являются: консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, повышения квалификации и обучения, доступ к информационным базам данных.

Как видно из списка, услуг, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств, в бизнес - инкубаторе нет.

Из этого можно сделать вывод, что на сегодняшний день, несмотря на создание организаций, способствующих развитию и поддержке предпринимательства, организаций предоставляющих услуги финансового менеджмента нет.

Несомненно, финансовый менеджмент должен быть выделен как отдельный вид предпринимательской деятельности. Предприятиям необходимы высококвалифицированные профессионалы в сфере управления финансами. Поиск услуг, предоставляемых финансовым менеджментом, всегда был актуальной проблемой для предприятий, именно поэтому на услуги финансового менеджмента всегда будет спрос.

Список использованной литературы:

1. Барашьян В.Ю. Развитие методологических и методических основ формирования финансового менеджмента в современных условиях России. // Вестник РГЭУ (РИНХ). – 2012. – №1. – С.44 - 51.
2. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.Н. барабанов, Г.Г. Чигарев. - 2 - е изд. - М.: КНОРУС, 2006. - 336 с.
3. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент для практиков: краткий профессиональный курс / Е.С. Стоянова, М.Г. Штерн. - М.: Изд - во "Перспектива", 2009.
4. Филобокова Л.Ю. Методология системного подхода к управлению финансами в малом предпринимательстве / Финансовый менеджмент. – 2009.

© Кобылинская И.О., Крикало В.А., Ушаков В.А. 2016

Кожин А. С.

студент 4 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Технологический Университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

СУТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Начиная с XXI века, глобализация стала одной из главнейших тенденций развития мировой экономики. Но ее роль в жизни людей не ограничивается только изменением структуры экономики. Ее проявления также оказывают влияние на социальную и культурную сферу, ей было посвящено множество различных конференций и симпозиумов, книг, статей в печатных изданиях.

Само понятие «глобализации» впервые было введено в научное обращение еще в 1983 году. Определялась она, как феномен слияния рынков отдельных продуктов в процессе деятельности транснациональных корпораций. По своей сути глобализация представляет собой сложнейший комплекс взаимодействия между физическими лицами, компаниями, институтами и рынками. Если рассматривать это явление в мировом масштабе, то можно заметить, что взаимодействие проявляется в расширении потоков товаров, технологий и финансовых средств. Это проявляется в постоянном усилении влияния международных институтов гражданского общества. А также под понятием глобализация понимают постепенное превращение мирового пространства в единую зону, в которой без помех перемещаются различные капиталы, товары и услуги.

Основные преимущества экономической интеграции.

Специалисты выделяют несколько существенных преимуществ, которые были получены благодаря глобализации, к ним относятся:

- Увеличение размеров рынка и сокращение расходов у стран - участников. Это достигается благодаря масштабности процесса.
- Благоприятная внешнеполитическая среда, которая символизирует укрепление сотрудничества между странами во всех сферах общественной жизни.
- Широкий доступ к новейшим технологиям и ресурсам, которые имеются в ограниченном количестве.
- Привилегированные условия для компаний и государств, которые являются участниками глобализации.
- Совместное решение социальных проблем и помощь в стабилизации рынка труда.

Но, несмотря на наличие целого ряда преимуществ, все же специалисты заявляют о том, что глобализация оказывает несколько противоречивое влияние на процесс развития не только отдельно взятых стран, но и мировой экономики в целом. И хотя она открывает множество возможностей для экономического роста, не стоит забывать и о рисках, которые она несет за собой.

Положительные и отрицательные результаты глобализации.

Если рассматривать положительное влияние, которое оказала глобализация на экономику мира и отдельных государств, то можно выделить несколько пунктов:

1. Ускоренный процесс распространения новейших технологий, благоприятные условия для творческого развития.
2. Более совершенный механизм распределения ресурсов и повышение эффективности их использования за счет развития глобальной конкуренции.
3. Повышение качества жизни и расширение возможности выбора.
4. Уменьшение угрозы возникновения локальных войн и международных конфликтов.
5. Защита гражданских прав.

К негативным последствиям глобализации относят:

- Усиление неравномерности социально - экономического развития стран в глобальных масштабах.
- Усиление диспропорций в мировой экономике.
- Нарастание конфликтов, имеющих разный характер и масштаб.
- Утрата национальной идентичности и распространение единых стандартов на национальные культуры.
- Обострение глобальных проблем.

Именно поэтому многие ученые с уверенностью говорят о том, что глобализация представляет собой процесс реструктуризации и трансформации мировой экономики, который существенно усиливает неравномерности экономического развития и оказывает влияние на развитие цивилизации.

Список использованной литературы:

1. Осьмова М.В. Глобализация мирового хозяйства [Текст]: учебное пособие / М.В. Осьмова, В.А. Зубенко, Е.А. Касаткина, А.К. Ляменков, Е.В. Талызина – М.: Издательский центр «ИНФРА - М», 2006. – 376 с.

2. Гужева Е.Г. Мировая экономика [Текст]: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев, А.Н. Егоров – СПб.: Изд - во «СПбГАСУ», 2009. – 116 с.

© Кожинов А. С., 2016

Колесина А.А.

г. Владивосток, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Статья посвящена исследованию международных контейнерных перевозок. Рассмотрены состояние контейнерных перевозок в настоящее время различными видами транспорта и перспективы их развития.

Ключевые слова: международные контейнерные перевозки, мультимодальные перевозки, контейнеризация глобальных грузопотоков, место России на рынке контейнерных перевозок, перспективы развития грузопотоков.

Международные контейнерные перевозки считаются самым современным способом грузоперевозок, который помимо прочего является неким символом торгово - экономических отношений. То есть, если торгово - экономические отношения растут, увеличивается их оборот, вместе с ними растет и объем международных контейнерных перевозок. Этим легко объясняется и постоянный рост количества компаний - грузоперевозчиков на рынке, которые готовы осуществить для заказчика контейнерную перевозку [1].

Международные транспортные компании обычно предлагают все виды контейнерных перевозок – железнодорожные, морские, автомобильные, мультимодальные контейнерные перевозки. Такие транспортные компании имеют свой транспорт и парк контейнеров, сильные логистические подразделения, благодаря чему могут обеспечивать систему приема и отправки груза «от двери к двери» и высокую скорость доставки [2].

Морские контейнерные перевозки занимают второе место из всего объема перевозок, осуществляемых морским транспортом, уступая лишь наливным грузам (нефтепродуктам, сжиженному газу, жидкой продукции химической промышленности). Суда - контейнеровозы постепенно вытесняют с рынка универсальные сухогрузы, поскольку в

стандартные типы контейнеров можно помещать почти любой генеральный груз: от спичек и детских игрушек до автомобилей и тяжелых станков. Сейчас производят контейнеры для перевозки насыпных и наливных грузов, опасных, негабаритных и скоропортящихся грузов (рефконтейнеры, танки - контейнеры, универсальные контейнеры и т.д.) [3].

Развитие сети специальных контейнерных терминалов, унификация мировой транспортной системы, информационное сопровождение, механизация и автоматизация процессов погрузки и выгрузки – все это делает контейнерную доставку удобным, надежным, довольно экономичным и относительно быстрым способом перевозки товара.

Несмотря на определенные кризисные явления в мировой экономике, контейнеризация глобальных грузопотоков – по-прежнему одно из наиболее актуальных направлений развития отрасли: по темпам роста контейнерные перевозки стабильно опережают мировую торговлю на 2 - 3 процента. На фоне всеобщего перехода на современные и эффективные способы доставки грузов, Россия имеет четырехкратное отставание от развитых стран по уровню использования контейнеров. Шаги по исправлению ситуации, предпринимаемые государством и частными контейнерными операторами, включают в себя как развитие соответствующей инфраструктуры, так и увеличение, модернизацию и совершенствование структуры контейнерного парка [2, 4].

Основные типы устройств в эксплуатации при грузоперевозках – 20 и 40 – футовые контейнеры грузоподъемностью, соответственно, 20 и 30 тонн, в том числе универсальные, предназначенные для перевозки самого широкого ассортимента грузов и специализированные - для особых видов товарно - материальных ценностей. Структура мирового контейнерного парка примерно такова: 20 – футовые контейнеры – 75 % от общего числа эксплуатируемых, 40 - футовые - 20 % , остальные – прочие. При этом универсальные контейнеры составляют 95 % мирового парка, специализированные – оставшиеся 5 процентов. К специализированным относят рефконтейнеры (для перевозки скоропортящихся грузов), танк - контейнеры или контейнеры - цистерны (для перевозки жидкостей) и контейнеры - платформы Flatrack (для негабаритных отправок контейнеров).

Масштабное использование контейнеров увеличенной высоты или с открытым верхом, позволяет перевозчикам повышать эффективность доставки и снижать цены, привлекая тем самым дополнительных клиентов [5].

Для транспортной отрасли России 2015 год выдался непростым – санкции, рост налогов, падение объемов внешней торговли и потребительского спроса привели к значительным изменениям на рынке – в новых экономических условиях компаниям приходилось выбирать не только новые маршруты, но и альтернативные виды транспорта. По данным Росстата, на протяжении последних четырех лет грузооборот практически не менялся, несмотря на положительную динамику внешней торговли. В январе - декабре 2015 года он даже подрос на 0,5 % и составил 5089,6 млрд тонно - километров. Однако за этими стабильными данными кроется весьма неприятное обстоятельство: на протяжении того же периода наблюдалось ежегодное снижение объемов перевезенных грузов. Если в 2012 году было перевезено 8,5 млн тонн, то в 2015 году менее 7,5 млн тонн [6].

Немного лучше обстоит дело на морском транспорте, за 2015 год объем морских грузоперевозок составил 18,3 млн тонн, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 15 % . Увеличение продиктовано в основном внешнеторговыми причинами – выросли физические объемы экспорта товаров, поставляемых в страны Азии, что особенно ярко

прослеживается с осени 2015 года. В декабре объем перевозок и вовсе возрос на 62 % по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года. Вместе с ростом объемов морских перевозок вырос и грузооборот портов – в январе - декабре он составил 676,7 млн тонн, что на 5,7 % выше аналогичного показателя прошлого года. При этом наибольший рост показали именно экспортные грузы - 539,1 млн тонн (+7,7 %). Возросли перегрузки угля (+6 %), зерна (+15,1 %), черных металлов (+12,2 %), лесных грузов (+10,7 %). Объем международных морских грузоперевозок в 2015 году увеличился на 2 % до 10,7 млрд тонн [6].

Объем международных контейнерных перевозок в 2015 году увеличился на 2,3 %, до 175,2 млн TEU (эквивалент 20 - футового контейнера), следует из отчета крупнейшего в мире судового брокера Clarksons. Темпы роста рынка сократились более чем в два раза по сравнению с 2014 годом. Объемы перевозок на транстихоокеанском направлении сохранились примерно на уровне прошлого года, а во втором важнейшем сегменте рынка - перевозках из Азии в Европу - упали на 3,7 %. Отрицательная динамика связана со снижением спроса на импортные товары в Европе, кризисом в России и повышением качества управления запасами, которое привело к снижению дополнительных заказов.

Темпы роста рынка контейнерных перевозок внутри Азиатского региона сократились до 3 %, что в значительной степени было обусловлено замедлением экономического роста как в Китае, так и в других странах региона.

Также на фоне сохраняющихся низких цен на нефть сократились объемы импорта в развивающиеся страны, экономика которых сильно зависит от сырьевого экспорта. В результате на сервисах в направлении север - юг контейнерные объемы за 2015 год выросли на 1,1 %.

Согласно прогнозам Clarksons, в 2016 году рост контейнерных перевозок ускорится до 4 %. Уровень контейнеризации мировой морской торговли в 2015 году составил 16 %, по оценкам, в 2016 году ситуация не изменится. Общий объем международных морских грузоперевозок в 2015 году составил 10,7 млрд тонн, контейнерооборот - 1,7 млрд тонн. В среднем с 2012 года мировая контейнеризация держалась на уровне 15 - 16 % [7].

В настоящее время пять крупнейших компаний контролируют около 54 % морских грузовых контейнерных судов, что стало результатом банкротства южнокорейского перевозчика Hanjng Shipping и недавних сделок по слиянию и поглощению на рынке. Кроме обанкротившейся Hanjng Shipping, прекратившей обслуживание клиентов в сентябре, еще несколько крупных игроков этим летом исчезли из верхних строчек мирового рейтинга судоходных компаний. В том числе China Shipping Container Lines была поглощена компанией COSCO, а APL и UASC (United Arab Shipping Company) вошли в состав более крупных компаний - CMA CGM и Harag - Lloyd, соответственно [8].

По данным исследования аналитической компании Clarksons, мировым лидером среди операторов - судовладельцев контейнерного флота стал Maersk, по состоянию на 1 марта 2016 года. Самые крупные морские контейнерные перевозчики мира на начало 2016 года представлены ниже [8].

Таблица 1 - Крупнейшие морские контейнерные перевозчики в 2016 г.

1	Maersk Line	Флот насчитывает около 700 контейнеровозов; грузоподъемность флота 3,1 млн.TEU; доля рынка 16 %.
2	Mediterranean Shipping Company (MSC),	Грузоподъемность флота 2,5 млн.TEU; в 2015 спустила на воду самый крупный в мире

	Швейцария	контейнеровоз MSC Oscar грузоподъемностью 19 224 TEU; доля рынка – 13,3 % .
3	CMA CGM, Франция	Флот насчитывает 428 контейнеровозов, грузоподъемность 1,56 млн TEU; суда ходят по 170 маршрутам между 400 портами в 150 странах; доля рынка 9 % .
4	Evergreen Line, Тайвань	Флот насчитывает 153 контейнеровоза; грузоподъемность флота 560 тыс. TEU.
5	Hapag - Lloyd, Германия	Флот насчитывает 175 контейнеровозов; грузоподъемность 950 тыс. TEU Доля рынка 5 % .
6	COSCO Container L., Китай	Флот насчитывает 160 контейнеровозов.
7	CSCL, Китай	Флот насчитывает 156 контейнеровозов.
8	Hanjin Shipping, Корея	Флот насчитывает 200 контейнеровозов; грузоподъемность 626 тыс. TEU.
9	MOL, Япония	Флот насчитывает 120 контейнеровозов; грузоподъемность флота 608 тыс. TEU.
10	Hamburg Süd Group, Германия	Флот насчитывает 112 контейнеровозов; грузоподъемность флота 537 тыс. TEU.

В настоящее время также известно, компания Maersk Line достигла соглашения с Oetker Group о покупке немецкой контейнерной линии Hamburg Sud. Окончательное решение о покупке будет принято по итогам изучения финансовой документации немецкой компании. Сделка также подлежит одобрению регуляторов Китая, Кореи, Австралии, Бразилии, США и ЕС. Maersk Line ожидает, что процесс согласования будет завершен до конца 2017 года. Hamburg Sud является седьмым крупнейшим контейнерным перевозчиком в мире и лидером в сегменте перевозок север - юг. По данным заявления Maersk Line, компания оперирует флотом из 130 контейнеровозов совокупной вместимостью 625 тыс. TEU. Компания работает под брендами Hamburg Sud, CCNI и Aliança. В 2015 году выручка компании составила 6,726 млрд долларов США, из них контейнерные операции обеспечили 6,26 млрд долларов. В результате слияния флота объединенного оператора составит 741 судов совокупной вместимостью 3,8 млн TEU (по сравнению с 3,1 млн TEU у Maersk Line на сегодняшний день), доля рынка возрастет до 18,6 % (по сравнению с 15,7 %) [9].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Международные контейнерные перевозки – современный подход к работе [Электронный ресурс] / Аутотри.ру. – Режим доступа: http://www.autotri.ru/mir_auto/mezhdunarodnye_kontejnerye_perevozki.php
2. Гараева М. Л. Основные аспекты развития индустрии морских контейнерных перевозок в международной логистике на примере компании «Маерск» (Maersk Line) // Молодой ученый. — 2016. — №11. — С. 650 - 654.

3. Мировые тенденции развития морских контейнерных перевозок. [Электронный ресурс] / Интерфрайт.ru – Режим доступа: <http://www.interfreight.biz/ru/o-kompanii/zhizn-kompanii/348-mirovye-tendentsii-razvitiya-morskikh-kontejnerykh-perevozok.html>

4. Морской транспорт России на фоне мировых тенденций: монография / М. В. Терский и др.; под ред. М. В. Терского, И. И. Меламеда - М.: Современная экономика и право, 2008.

5. Интермодальные контейнерные технологии - что это такое? [Электронный ресурс] / Евразия Вести. – Режим доступа: <http://www.eav.ru/publ1.php?publid=2004-04a03>

6. Быркова Е. Обзор рынка грузоперевозок - 2015: статистика и тенденции [Электронный ресурс] / Провэд.рф. – Режим доступа: <http://провэд.рф/analytics/research/32406-obzor-pynka-gruzoperevozok-2015-statistika-i-tendentsii.html>

7. Объем международных контейнерных перевозок в 2015 году вырос на 2,3 % . [Электронный ресурс] / ТСК.ру – Режим доступа: <http://www.tks.ru/logistics/2016/04/08/0007>

8. Свыше 54 % мирового флота контейнеровозов контролируют пять крупнейших компаний [Электронный ресурс] / Transinfo.News. – Режим доступа: <http://transinfonews.by/perevozki/2064-svyshe-54-mirovogo-flota-konteynerovozov-kontroliruyut-pyat-krupneyshih-kompaniy.html>

9. Maersk собирается немецкую контейнерную линию Hamburg Sud. [Электронный ресурс] / Корабел.ру. – Режим доступа: http://www.korabel.ru/news/comments/Maersk_sobiraetsya_kupit_nemeckuyu_konteynernuyu liniyu_hamburg_sud.html

© Колесина А.А., 2016

Коношко А.Н.,

студентка 1 курса

экономического факультета

ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

Научный руководитель: Лобанова З.И.,

к.э.н., доцент

экономического факультета

ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

КРИЗИСЫ В ДИНАМИКЕ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Цикличность развития экономики – это объективная закономерность, которая включает в себя чередование периодов роста и спада, непрерывного развития и экономических кризисов [2].

Экономический кризис неизбежен в любой экономике. Особенность кризисных процессов в экономике связано с падением производства, недогрузкой производственных

мощностей, ростом безработицы, снижением уровня жизни населения, нарушением в денежно - кредитной и валютно - финансовой сферах и др.

Кризисные явления, происходящие в российской экономике в 2008 и 2014 годах, определили разные причины их возникновения. В 2008 году в мировой экономике начался финансово - экономический кризис, который привел к снижению основных экономических показателей в большинстве развитых стран и в дальнейшем привел к глобальному замедлению роста мировой экономики.

Основные факторы возникновения кризиса 2008 года связаны с общей цикличностью экономического развития; перегревом кредитного рынка и явившегося его следствием ипотечного кризиса; высокими ценами на сырьевые товары (в том числе, нефть); перегревом фондового рынка [3].

Экономика России является частью мировой экономической системы, поэтому кризис 2008 года оказал существенное влияние на основные макроэкономические показатели. Так в 2009 году падение ВВП России составил 7,8 % по сравнению с 2008 годом, а внутренний спрос на отечественные товары и услуги снизился на 9 % по сравнению с 2008 годом. Кроме того, золотовалютные резервы сократились на 25 % , инвестиции в экономику снизились на 13,5 % , снижение реальной заработной платы составил 3 % .

Финансовый кризис 2008 года снизил доверие населения к банкам и привел к оттоку вкладов. За сентябрь 2008 года остатки на счетах физических лиц в 50 крупнейших российских банках снизились на 54 миллиарда рублей, что составило 1,2 % от общего объема. Бегство вкладчиков из банковской системы снизило финансовую устойчивость банков, что привело к банкротству нескольких крупных инвестиционных и коммерческих банков [3].

Антикризисные меры, принятые правительством РФ в 2008 году включали два основных направления:

1. Укрепление финансовой системы.

Реализация данного направления была связана с сдерживанием валютного курса рубля и погашением внешних долгов финансово - кредитных учреждений. Расходы на эти цели со стороны государства превысили 3 % ВВП, что позволило удержать банковскую систему в стабильном состоянии, предотвратить панику среди вкладчиков и стабилизировать ситуацию в банковском секторе.

2. Финансовая поддержка крупных предприятий

В первую очередь системообразующих предприятий таких, как «Газпром», «Роснефть», «РЖД» и других. Кроме того, существенная финансовая поддержка была оказана и градообразующим предприятиям, таким как «АвтоВАЗ». Всего государство поддержало около 295 компаний [4].

Кризис 2008 года существенно снизил основные макроэкономические показатели, но принятые органами исполнительной власти меры, уже к 2011 году привели к росту некоторых из этих показателей. Так, в 2012 году рост ВВП составил 3,5 % .

В 2014 году произошли события, которые привели к кризисным явлениям в экономике России:

- кризис на Украине;
- присоединение Крыма к России (новый регион имеет хороший потенциал для роста экономики, но в то же время требует крупных денежных вложений в развитие);

- принятие некоторыми странами санкционных мер в отношении РФ на ввоз продуктов питания [1].

Кризис 2014 года привел к падению всех основных макроэкономических показателей. В 2015 году по сравнению с 2014 годом падение ВВП составило 3,7 %, а внутренний спрос на отечественные товары и услуги снизился на 5,8 % по сравнению с 2014 годом. Кроме того, инвестиции в экономику снизились на 8,4 %, а реальная заработная плата снизилась на 9,5 %.

Одной из главных проблем нынешнего кризиса является нестабильность курса рубля по отношению к доллару. Если в мае 2015 года американская валюта неожиданно просела ниже 50 рублей за единицу, то уже август заставил вспомнить о «черном вторник» 16 декабря 2014 года, когда началось обвальное падение российской национальной валюты [1].

Нынешний кризис лишь отчасти похож на кризис 2008 - 2009 гг. Тот кризис сопровождался мировым финансовым кризисом, снижением российского экспорта в физическом выражении (на 4,7 % в 2009 г.). Вдобавок, ему предшествовал чрезмерный оптимизм со стороны предприятий и государства в отношении перспектив экономического роста в России, что привело к избыточным инвестициям в основной капитал и в запасы [5].

Антикризисные меры, принимаемые органами исполнительной власти РФ в 2015 году отличаются от антикризисных мер, разработанных для преодоления кризиса 2008 года. Эти меры направлены на:

- определение оптимальной ключевой ставки;
- поиск внешних финансовых займов на азиатских рынках;
- реализация эффективной политики импортозамещения;
- поддержка со стороны государства предпринимателей, занятых в сфере сельского хозяйства;
- возможное повышение пенсионного возраста населения.

Таким образом, кризис как элемент цикличности развития экономики может возникнуть в любой стране. Роль государства в регулировании кризисных явлений заключается в выработке эффективной антикризисной политики. Каждый кризис имеет свои особенности, но государство в первую очередь должно способствовать снижению входных барьеров на рынки и доступности инфраструктуры для бизнеса.

Список использованной литературы

1. Докаев В. Д., Вазаров Х. А. Экономический кризис 2014 / 2015 в России: причины и последствия // Молодой ученый. 2016. №2. С. 480 - 485. Режим доступа к журн. URL : <http://moluch.ru/archive/106/25131/> (дата обращения: 01.12.2016).
2. http://studopedia.ru/1_118810_tsiklichnost_razvitiya_ekonomiki.html. (дата обращения: 01.12.2016).
3. <https://ria.ru/spravka/20130816/956672411.html> (дата обращения: 01.12.2016).
4. <http://moneymakerfactory.ru/spravochnik/krizis-2008/> (дата обращения: 01.12.2016).
5. https://dcenter.hse.ru/data/2016/02/07/1140234141/macro_16-02.pdf (дата обращения: 01.12.2016).

© Коношко А.Н., 2016

Корнеев Д.В.,

к. э. н.,

директор Первого термометрового завода

E - mail: director@1thermometer.ru

г.Валдай

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

SPECIFICS OF FORMATION MECHANISM OF RISK MANAGEMENT INTEGRATION FORMATIONS

Аннотация: В статье рассмотрен актуальный вопрос исследования специфических особенностей механизма управления рисками в интегрированных предпринимательских структурах. Целью исследования является выявление и обобщение данных особенностей для формирования эффективного механизма их учёта в системах риск - менеджмента. Для достижения данной цели использованы эмпирические и общелогические методы исследования. В процессе исследования обобщены основные блоки вопросов, которые необходимо учесть при разработке действенного механизма управления рисками интегрированных компаний, а также раскрыты особенности механизма управления в разрезе каждого блока. Результаты работы могут быть использованы для дальнейшего исследования теоретических основ и подходов к развитию эффективного механизма управления рисками отечественных интегрированных предпринимательских структур.

Ключевые слова: риски, риск - менеджмент, механизм управления рисками, система управления рисками, специфические особенности, специфические риски, интегрированные предпринимательские структуры, трансформационные преобразования, комплексные воздействия, синергетические эффекты.

Abstract: The article deals with the topical issue the study of specific features of the risk management mechanism in the integrated enterprise structures. The aim of the study is to identify and summarize these features for an effective mechanics of taking them into account in the risk management systems. To achieve this goal used empirical and general logical methods. The study summarizes the main blocks of issues that need to be taken into account in the development of an effective mechanism of risk management of integrated companies, as well as the disclosed features of the control mechanics in the context of each block. The results can be used for further study of the theoretical foundations and approaches to the development of an effective mechanism for risk management of domestic integrated enterprise structures.

Keywords: risk, risk management, risk management mechanism, the risk management system, specific features, specific risks, integrated business structures, transformational changes, complex effects, synergistic effects.

1. Актуальность темы исследования

Формирование эффективной системы управления рисками предпринимательских структур подразумевают разработку действенного многофункционального механизма,

интегрированного в эту систему. В то же время, современные условия функционирования отечественных предпринимательских структур, обусловленные повышенной степенью неопределённости экономической и внешнеполитической среды, дают существенный посыл для развития внутренних интеграционных процессов с целью повышения их конкурентоспособности и рискоустойчивости. Две этих важных составляющих и определяют значительную актуальность данного исследования.

2. Теоретические подходы к исследуемой теме

Исходя из теоретического и аналитического материала проводимых исследований в направлении изучения спецификаций функционирования интегрированных предпринимательских структур, можно выделить следующие основные группы вопросов, которые необходимо учесть при разработке действенного механизма управления рисками интегрированных компаний (рисунок 1).

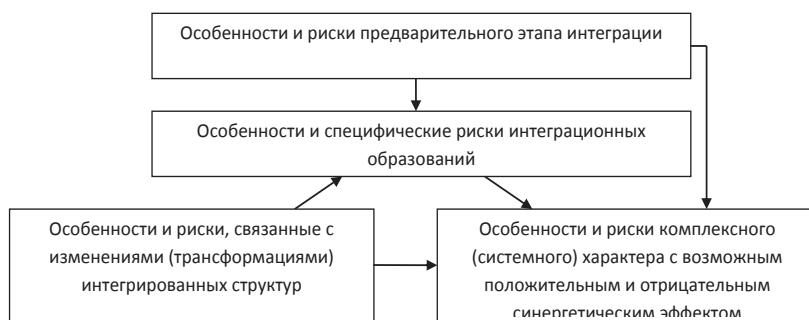


Рис. 1 Особые группы вопросов, требующие учёта в процессе развития механизма управления рисками интегрированных предпринимательских структур

При этом, следует отметить связь между представленными блоками проблем, поскольку уже предварительный этап формирования интегрированной структуры (с разными вариантами форм, видов и способов интеграции) может оказать значительное влияние на формирование задач, которые необходимо решить в процессе построения системы управления рисками с соответствующим интегрированным механизмом. В частности от той или иной формы интеграции может меняться карта как общих, так и специфических рисков структуры, а, также, система комплексных и синергетических рисковых воздействий. В то же время, на карту и систему рисков может оказать влияние последующие постпреобразования и трансформации интегрированных структур.

3. Результаты исследования

Первый блок вопросов и задач, определяющих механизм управления рисками в интегрированных структурах, подразумевает обоснование выбора оптимальной формы и способа интеграции предпринимательских структур, предварительную оценку потенциальных рисков и преимуществ будущего интеграционного образования. Интеграционное образование должно строиться на добровольной и взаимовыгодной основе для всех его участников и может быть любой (законодательно утверждённой) формы. Однако, на современном этапе развития отечественной экономики, в силу объективных

причин авторское видение развития интеграционных процессов основывается на расширенной кластерной форме.

Развитие кластерной модели интеграции, безусловно, является перспективным способом повышения рискоустойчивости отечественных предпринимательских структур. При этом, следует согласиться с автором Гришмаевич О. Н., что рискоустойчивость каждого отдельного участника кластера в значительной степени связана с рискоустойчивостью других участников создания стоимости, либо обеспечивающих среду процесса создания стоимости [2, с. 473]. Следовательно, механизм предварительной рискованной оценки предполагаемого интеграционного образования имеет большое значение для их дальнейшего эффективного и конкурентного функционирования. Необходимо выделить ряд значимых моментов определяющих этот механизм:

- на предварительном этапе оценки необходимо учесть максимальный спектр потенциальных рисков, связанных с функционированием отдельных структурных элементов, с процессом их интеграции в кластер и с функционированием объединения постфактум;

- при этом следует отметить, что значительное количество возможных выявленных рисков не означает необходимость отказа от интеграционных процессов, поскольку, положительный синергетический эффект от интеграции может позволить значительно усилить степень возможного воздействия на риски разных уровней и тем самым компенсировать усиление постинтеграционного рискованного давления;

- при оценке дополнительных затрат, связанных с формированием интеграционных структур кластерной формы необходимо учитывать возможную (обоснованную) необходимость образования (строительства, реконструкции, организации и так далее) новых недостающих структурных элементов кластера с соответствующими дополнительными рисками инвестиционного характера;

- при оценке перспективного развития кластеров, в том числе в разрезе управления рисками, необходимо учитывать их значительное влияние на социальную и инновационную сферы;

- определённые риски, связанные с процессом интеграции невозможно рассматривать в долгосрочном периоде, поскольку они являются особо актуальными на первичной стадии формирования структуры.

Предварительный этап также подразумевает осуществление оценочного моделирования эффективности интеграционных образований, что позволяет учесть будущие, в том числе рискованные, тенденции развития объединений [1, с. 133 - 150; 4, с. 139 - 143; 5, с. 134 - 138].

Следующий этап формирования эффективного механизма управления рисками интегрированных структур подразумевает необходимость учёта специфических особенностей и рисков их функционирования, а также, возможных трансформационных преобразований. Сам термин "специфические" подразумевает выделение таких рисков в отдельную группу в общем реестре потенциальных рисков интеграционной структуры. Помимо этого необходимо выделение в рамках специфических рисков, рисков, связанных с возможными трансформационными изменениями интегрированных структур.

Учёт специфических особенностей интеграционных образований при формировании действенного механизма управления рисками подразумевает ряд важных моментов:

1) отличительной чертой интегрированных структур является тесная взаимосвязь их структурных элементов, а, следовательно, сбои в работе каждого участника объединения могут значительным образом повлиять на эффективность функционирования всей структуры. Данная особенность диктует объективную необходимость осуществления превентивного текущего контроля за состоянием всех элементов системы с использованием ключевых индикативных параметризованных показателей;

2) поскольку расширенным интеграционным образованиям присуще множество внутренних и внешних рисков общего, индивидуального, специфического, комплексного, синергетического и прочего характера, такие структуры не могут обойтись одной рисковой картой. Для полной картины потенциальных рискованных угроз и возможностей механизма управления рисками должна опираться на комплексную систему подобных карт;

3) риски, генерируемые процессом трансформации, в значительной степени зависят от решений, принятых на этапе планирования трансформационных процессов [3, с. 80]. Следовательно, интегрированный механизм управления рисками должен подразумевать возможность особо тщательной детальной оценки подобных масштабных изменений ещё на стадии разработки и должного контроля над их реализацией;

4) эффективный механизм управления рисками обязательно должен учитывать фактор времени. Необходимо отметить, что при оценке специфических рисков, связанных с трансформационными особенностями интегрированных структур, данный фактор имеет особое значение;

Также значимым моментом при формировании механизма управления рисками интегрированных предпринимательских структур является необходимость учёта присущих им синергетических эффектов (в процессе интеграционных взаимодействий структурных элементов) и синергетических рискованных воздействий, как положительного, так и отрицательного характера. Данная задача в контексте развития эффективной механики управления рисками интегрированных структур, по мнению автора, является особо важной и сложной и требует более глубокого рассмотрения в отдельном исследовании (за рамками данной статьи).

Основные выводы

Таким образом, следует отметить, что эффективный механизм управления рисками интегрированных предпринимательских структур должен охватывать все этапы развития интегрированной структуры и учитывать специфические особенности её функционирования, включая возможные трансформационные преобразования и синергетические эффекты различного характера с соответствующей рисковой нагрузкой. Такой механизм должен обеспечивать реализацию всей необходимой функциональной нагрузки современных комплексных (интегрированных) систем риск - менеджмента, направленных на обеспечение эффективности расширенных интеграционных процессов в российской экономике в условиях нынешней нестабильной среды, с целью решения актуальных проблем макро -, микро - экономического и социального характера.

Список использованной литературы

1. Асаул А. Н. Подходы и принципы оценки эффективности корпоративной структуры // Современные проблемы экономики и организации промышленных предприятий: сб. науч.

тр. Санкт - Петербургский государственный инженерно - экономический университет. - 2002. - С. 132–156.

2. Гришмаевич О. Н. Роль и место кластеров в повышении рискоустойчивости предприятий стекольной промышленности // Вестник Тамбовского государственного технического университета. - 2012. - № 2., Т. 18. - С. 471 - 477.

3. Корнеев Д. В. Специфика рисков процесса трансформации предпринимательских структур // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LX междунар. науч. - практ. конф. Новосибирск: СибАК. - 2016. - № 4 (58). - С. 78 - 83.

4. Соколов М. А. Аналитическая модель комплексной оценки эффективности интеграционных трансформаций организаций за счёт слияния и поглощения // Транспортное дело России. - 2010. - № 6. - С. 139 - 143.

5. Стефанков И. О. Модели оценки целесообразности создания промышленного кластера импортозамещения в регионе // Современные проблемы науки и образования. - 2015. - № 1. - С. 132 - 139.

© Корнеев В.Д.,2016.

Кошелева Л.А.,

к.э.н., доцент

кафедра Землеустройства

ПГСХА,

г. Пермь, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА

В соответствии с федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» одним из основных направлений государственной аграрной политики является обеспечение устойчивого развития сельских территорий, в том числе строительство и содержание в надлежащем порядке связывающих населенные пункты автомобильных дорог [1]. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации предусматривает, что государственная экономическая политика в сфере обеспечения продовольственной безопасности включает в себя повышение плодородия и расширение посевов сельскохозяйственных культур за счет вовлечения неиспользуемых земель в сельскохозяйственный оборот и организацию рационального использования сельскохозяйственных угодий [2]. В первую очередь это в значительной степени зависит от эффективности системы землеустройства.

В настоящее время основными проблемами землеустройства являются: сокращение финансирования землеустроительных работ, уменьшение площади осушенных и орошаемых земель, снижение плодородия сельскохозяйственных земель, отсутствие научно - обоснованных разработанных проектов внутрихозяйственной организации территории сельскохозяйственных предприятий, отсутствие единой политики государства в области осуществления землеустройства.

В Российской Федерации с 2002 г. практически прекращено финансирование государством проектов перераспределения земель (схем землеустройства муниципальных районов) и проектов внутрихозяйственного землеустройства, что несомненно негативно сказалось на состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения [6].

Межотраслевое перераспределение сельскохозяйственных земель, их активный рыночный оборот и неэффективное внутриотраслевое использование приводят к сокращению производственного потенциала сельского хозяйства. Все это требует незамедлительного вмешательства государства в целях защиты продуктивных сельскохозяйственных земель [3].

Возникшие проблемы в сфере землеустройства привели:

- к потере достоверной информации о количественном и качественном состоянии земель сельскохозяйственного назначения;
- нарушению устойчивости и компактности объектов землеустройства, особенно на землях сельскохозяйственного назначения;
- завышению стоимости землеустроительных работ;
- утрате границ земельных участков, что не обеспечивает точность и бесспорность положения их на местности и приводит к многочисленным земельным спорам и неразрешимым судебным делам в сфере оборота земель;
- незаконному предоставлению и изъятию земель сельскохозяйственного назначения;
- самовольному захвату земельных участков;
- невозможности надлежащего оформления земельных участков при разграничении государственной собственности на землю в целях регистрации прав собственности на земельные участки Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований [6].

Требуют ужесточения правовые нормы, регламентирующие основы межотраслевого перераспределения земель сельскохозяйственного назначения, обеспечивающих приоритет сельскохозяйственного землепользования при строительстве, расширении границ населенных пунктов, разработке месторождений полезных ископаемых, рыночном обороте земель, а также порядок изъятия и предоставления сельскохозяйственных земель, соблюдения целевого назначения продуктивных участков, порядок установления и возмещения ущерба, связанного с изъятием из оборота земель сельскохозяйственного назначения [4,7].

Возникает необходимость в уточнении содержания, порядка разработки, обоснования, согласования и утверждения проектно - сметной землеустроительной документации, определяющей технические условия снятия, хранения и использования почвенного плодородного слоя с участков, отчуждаемых из аграрного оборота для целей, не связанных с ведением сельскохозяйственного производства, а также восстановления продуктивных земель, нарушенных в результате разработки месторождений полезных ископаемых, строительства, проведения изыскательских и иных работ; ужесточение контроля за качеством рекультивации земель и своевременным возвращением восстановленных участков в сельскохозяйственный оборот [5,7].

Для устранения названных негативных явлений необходима разработка комплекса правовых, экономических и организационных мероприятий, способствующих повышению эффективности системы землеустройства.

Список использованной литературы

1. Закон Российской Федерации «О развитии сельского хозяйства» от 22 декабря 2006г.
2. Указ президента Российской Федерации от 30 января 2010г. №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».
3. Брыжко В.Г. Механизм экономической защиты земель сельскохозяйственного назначения. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005. – 301с.
4. Брыжко В.Г. Пути повышения эффективности аграрного землепользования региона (на материалах Пермского края) / В.Г. Брыжко, Л.А. Кошелева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. - №4. – С.
5. Брыжко В.Г. Теоретические и методические основы управления развитием сельскохозяйственного производства и землепользования региона / В.Г. Брыжко, Л.А. Кошелева, А.А. Пшеничников. – М.:Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2015. – 224с.
6. Волков С.Н. Проблемы осуществления современных землеустроительных работ / С.Н. Волков, А.П. Исаченко // Агроэкологичний журнал. – 2012. – № 4. – С.89 - 94.
7. Bryzhko V.G. The Conceptual Approach to Managing the Development of Agricultural Enterprises in the Region / V.G. Bryzhko, L.A. Kosheleva // World Applied Sciences Journal (Special Issue of Economics). - №18. - 2012г. - P.191 - 196.

© Кошелева Л.А., 2016

Крюкова Ю.И.,

студентка

Новосибирский государственный университет

экономики и управления

г. Новосибирск, Российская Федерация

БИЗНЕС - ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Чтобы достичь успеха в любом деле, нужно планировать каждое свое действие. Так же происходит и в бизнесе. Для того чтобы достичь желаемого результата и не потерять вложенные средства, при реализации нового инвестиционного проекта необходимо тщательно проработать и спрогнозировать развитие событий на всех его этапах. В рамках предынвестиционного планирования составляется такой документ, как бизнес - план.

Бизнес - план – это особый обобщающий документ, в котором содержится программа выполнения последовательности деловых операций, совершаемых в процессе организации нового бизнеса в соответствии с потребностями рынка. В нем характеризуются основная информация и практические данные о самом предприятии, производимых услугах или товарах, его сфере деятельности, маркетинговой политике, рынках сбыта, предполагаемом уровне эффективности производства. Следовательно, бизнес - план – проектная и исследовательская работа.

Бизнес - план можно смело назвать основой управления не только коммерческим проектом, но и самим предприятием. Благодаря бизнес - плану у руководства организации

появляется возможность взглянуть со стороны на собственное предприятие. Сам процесс разработки бизнес – плана, который включает в себя детальный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет мобилизоваться. Целью бизнес – плана может быть получение кредита, или привлечение инвестиций, определение стратегических и тактических ориентиров фирмы и др.

Независимо от его функциональной ориентации, бизнес – план предусматривает решение стратегических и других задач, стоящих перед предприятием.

Юридические и физические лица, которые осуществляют предпринимательскую и инвестиционную деятельность, условия и результаты которой анализируются и прогнозируются в бизнес – плане, являются заказчиками бизнес – плана.

Так же, при разработке бизнес – плана подлежат взаимному учету интересы всех участвующих сторон:

заказчика (клиента) бизнес – плана, который является самостоятельным инвестором и использующего привлеченный капитал.

муниципальных органов, которые определяют необходимости и ценности в строительстве объектов в согласовании с совместной концепцией становления, создающих проектное поручение, рассматривающих заказы и оформляющих надлежащие бумаги (например, землеотводные), планирующих налоговые поступления в бюджет, участвующих в наблюдении за реализацией;

подрядных фирм, которые детализируют концепцию бизнес – плана, осуществляющих технические изыскания, проектирование, составление сметной документации, авторский надзор за строительством, монтажом оборудования, запуском технологического процесса и т.п., сдачу объекта заказчику;

потребителя, который использует продукцию или услуги.

План бизнеса используют и как инструмент проведения деловых переговоров. При подготовке плана предприниматель должен конкретно указать, что он хочет получить от заказчика или инвестора, но и ясно показать, что он готов отдать.

Целью разработки бизнес – плана является - спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Задачи бизнес - плана делятся на: стратегические и тактические.

В состав стратегических задач входит: разработка совместной, генеральной концепции развития предприятия; привлечение инвесторов; база для принятия управленческих решений в период жизненного цикла плана.

В состав тактических задач входит: планирование проекта и обоснование инвестиционной привлекательности.

Бизнес - план инвестиционного проекта состоит из следующих разделов:

Общие сведения: местоположение объекта вложений, его производственная схема, банковские реквизиты, отраслевая принадлежность, организационно - правовая конфигурация и конфигурация собственности; совместные и определенные цели проекта; технико - экономический уровень продукции (работ, услуг), намечаемой к производству, ее внедрение и конкурентоспособность, вероятность сбыта.

Резюме: обоснование финансовых преимуществ объекта вложений по сопоставлению с достигнутым уровнем на подобных конкурентных объектах; потребность в денежных

средствах для реализации проекта; финансовые итоги, которые предполагается получить в будущем от реализации плана.

Описание отрасли: анализ текущего состояния и возможностей становления (в динамике) изготовления предоставленного вида продукции в отрасли; доля плана в размерах отрасли по производству предоставленного вида продукции; мониторинги становления, сезонность.

Сущность предлагаемого проекта: описание продукции, подлежащей перепродаже впоследствии воплощения проекта; стадия становления проекта; сведения о патентах; товарный знак; главные отличия предлагаемой к выпуску продукции от аналогичной; доводы, обосновывающие успех реализации плана.

Оценка рынков сбыта и конкурентов: главные покупатели продукции, изготовители, отдельные самостоятельные покупатели, их географическое размещение, запросы к размеру, качеству и ценам, возможности развития; черта рынков реализована: размеры, степень и тенденция развития, ожидаемый рост; стратегия реализации, продвижения продукции на рынок: расплата и обоснование стоимости, ценовая политика, реклама, стимулирование сбыта, сервисное обслуживание; оценка соперников: их список, некрепкие и крепкие стороны, способности, вероятные доли рынка каждого из них, экономическое состояние, уровень технологии и т.д.

План маркетинга: План маркетинга: мероприятия по наибольшему приспособлению всей работы по разработке и реализации проекта к требованиям конкретных потребителей; много вариантность, базирующаяся на понимании возможности промахов и ошибок в процессе анализа и прогнозирования воплощения проекта; рекламная среда реализации проекта, рекламные посредники; реклама, ее организация, примерный объем затрат; конкретные покупатели, способы стимулирования продаж; организация послепродажного обслуживания.

План производства: главные запросы к организации производственного процесса; разработка, издержки на ее осуществление; производственная основа, состав важного оснащения, его поставщики, обстоятельства поставки; вещественные ресурсы, их поставщики, мониторинг употребления и расходов на приобретение; рабочая сила, не связанная с управлением, потребность в ней, формы привлечения; себестоимость совершаемой продукции.

Организационный план: конфигурация принадлежности, сведения о партнерах, обладателях предприятия; организационная конструкция управления проектом; сведения об управленческом персонале.

Оценка и предупреждение риска: некрепкие и крепкие стороны проекта; риски, их возможность и вероятность вреда от них, меры по предупреждению; финансовая защищенность плана, программа страхования от рисков;

Финансовый план: проект прибыли и расходов; проект валютных поступлений и выплат; сводный баланс активов и пассивов; оценка производительности инвестиционного плана.

Рассмотренная конструкция бизнес - плана инвестиционного проекта настоятельно просит определенной конкретизации по отношению к анализируемому плану, обликам собственности, юридической форме, источникам финансирования, виду выпускаемой продукции, целям изготовления и бизнеса (например, выпуск продукта на возобновил строящемся объекте, внедрение свежей техники и технологии на деятельных предприятиях,

внедрение вещественных и трудовых ресурсов, наращивание выгоды, покорение рынка и др.).

Список используемой литературы:

1. Финансы и финансовый рынок: учебное пособие / А.О.Пузанкеви (и др.); - Минск: БГЭУ, 2010.

2. Макаров О.А. Бизнес - планирование: Учебно - методическое пособие для студентов очной и заочной формы обучения, 2012 - 88 с. - 2012 год

3. Савельев Ю.В., Жирнель Е.В. Бизнес - планирование и разработка инвестиционных проектов Петрозаводск, 2008

4. Кангро, М. В. Инвестиционное проектирование на предприятии : учебное пособие / М. В. Кангро, В. Н. Лазарев. - Ульяновск : УлГТУ, 2013. - 164 с. (2 / 7)

© Крюкова Ю.И., 2016

Лахова К.В.,

Студент

факультет Торгового дела

РГЭУ («РИНХ»)

г. Ростов - на - Дону,

Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ В 2016 ГОДУ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

Всем известно, что 2015 год для России – крайне неблагоприятный период по отношению к экономической сфере. На сложившуюся ситуацию повлиял ряд факторов, таких, как санкции с западной стороны, падение стоимости нефти, геополитическое положение и его нестабильность и другие.

Прогнозы Еврокомиссии являются далеко не радужными: в 2015 году падение ВВП наблюдалось на 3,7 %, в 2016 году – как минимум еще на 0,5 %. Но так же необходимо отметить, что российские чиновники в данном экономическом кризисе винят именно санкции. Ограничения в какой - либо сфере возникли из - за геополитического конфликта России с Украиной .

Правительство же Российской Федерации на сложившуюся ситуацию смотрит вполне реалистично. Понимая, что отмены санкций в ближайшее время не предполагается, они учтены в плане экономического развития.

Представители счетной палаты утверждают, что в отдельный период планового года стоимость нефти может упасть, а это в свою очередь отразится на социально - экономическом развитии страны. Эксперты не могут назвать главную причину того, почему же падает ее цена. Но аналитики уверены, что на состояние мировой российской экономики повлияет теория «черных лебедей». Данную теорию придумал Нассиб Талеб .

Это явление описывает какое - либо событие, которое сложно предугадать , которое случается неожиданно и становится понятным только после свершения.

Кроме того, помимо вышеперечисленных показателей на экономику России может повлиять так же климат, т.е погодные условия. Если в будущем случатся катаклизмы , то экономический кризис достигнет катастрофических размеров , учитывая наличие внутреннего эмбарго на продукты питания.

По мнению экспертов, какие бы планы не реализовались, годом подъема будет считаться 2017 год. Это произойдет независимо от того, какая цена будет установлена за баррель нефти : если тариф возрастет до 80 долларов , то можно ожидать взлет экономики на 2,1 % , а если же «черное золото» упадет в цене, то и в этом случае экономика России останется в выигрышном положении – 0,5 % .

Так же ожидается рост зарплат, социальных выплат. Розничная торговля будет вновь набирать свои обороты . Президент РФ высказал практически такие же ожидания, но так же отметил, что данные изменения потребуют несколько лет для своей реализации. Но тем самым Россия добьется роста рынка и укрепление национальной валюты.

Что касается курса рубля и инфляции, то можно сказать, что Минфин в своем проекте предполагает падение курса до 39,5 рубля за доллар , но при условии , что не будут вводиться новые санкции , а действующие в скором времени прекратятся. Естественно, что при утверждении проекта бюджета федерального финансирования , которое рассчитано на 3 года, возможно внесение дополнительных корректировок . Конечно, предугадать данную ситуацию невозможно, ведь и в настоящее время сохраняется сложная геополитическая обстановка, а это в свою очередь настораживает иностранных инвесторов.

Но несмотря на продолжительный рост инфляции , увеличение ВВП ожидается на 0,5 % , что оставит свое отражение при укреплении позиций рубля и составит 2,3 % .

В итоге можно отметить, что планируемые изменения будут осуществляться в течение 3 - х лет, а так же они помогут обеспечить баланс бюджета РФ и стабилизировать в целом макроэкономическую структуру страны.

Список используемой литературы :

- 1) <https://www.bfm.ru/news/332807>

© Лахова К.В.,2016

Лашманова М.С.

студент 2 курса магистратуры

Факультет экономики и процессов управления

МУП г.Сочи «ГорИВЦ»,

г. Сочи, Российская Федерация

РИСКИ ПРИ АУДИТЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В процессе формирования финансовой информации, от момента сбора регистрации информации, обработки и систематизации, до представления систематизированной

информации в виде финансовой отчетности, важен не только объект учета, но и субъект, осуществляющий все процедуры сбора и обработки информации.

Цель аудита учета доходов и расходов:

- подготовка и представление финансовой отчетности, полезной для потребителей, которая должна быть сопоставимой как с собственной финансовой отчетностью компании за предшествующие периоды, так и с финансовой отчетностью других компаний;
- подготовка и представление финансовой отчетности, достоверно и полно отражающая финансовое положение компании.

Процедуры сбора, регистрации и систематизации информации и окончательная финансовая отчетность во многом зависят от субъективного мнения лиц, привлеченных к подготовке финансовой отчетности.

При этом возникает угроза преднамеренной или непреднамеренной дезориентации внешнего пользователя, поскольку финансовая отчетность, в некоторой степени, есть результат «субъективного представления об объектах учета» [4, с.125].

Приступая к проверке аудитор необходимо изучить все нормативные документы, касающиеся порядка сбора, учета, формирования и признания доходов и расходов и другие.

В задачи аудитора при проверке учета доходов и расходов входит следующее:

- проверить соответствует ли ведение бухгалтерского учета принятой хозяйствующим субъектом учетной политике;
- своевременно ли поступают в бухгалтерию первичные учетные документы и как организован документооборот;
- полно, своевременно и правильно ли проведена инвентаризация имущества и обязательств и как отражены ее результаты в учете и отчетности;
- осуществляет ли главный бухгалтер контроль за законностью ведения хозяйственной деятельности за организацией и ведением бухгалтерского учета;
- обеспечивает ли организация бухгалтерского учета и контроля возможность предупреждения образования недостач, растрат, незаконного расходования имущества;
- своевременно ли ведутся учетные регистры и соответствуют ли данные синтетического учета аналитическому учету;
- соответствует ли показатели финансовой отчетности данным главной книги.

При ознакомлении с предприятием и изучения его учетной политики, аудитору необходимо обратить внимание на предшествующей составлению годовой отчетности меры.

А именно проведение годовой инвентаризации имущества и обязательств предприятия [3, с. 98].

До проведения инвентаризации аудитору следует запросить документы о результатах инвентаризации за прошлые периоды, проанализировать изменения в количестве и структуре запасов, обсудить с администрацией вопросы организации и проведения контрольно - инвентаризационной работы; ознакомиться с номенклатурой и объемами товарно - материальных ценностей, а также получить информацию обо всех местах их хранения; выявить дорогостоящие объекты и методы их учета; проанализировать систему внутреннего контроля, хранения и документирования движения ценностей; договориться об участии в инвентаризации компетентных специалистов и проинструктировать их.

Выявленные при инвентаризации расхождения фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета признаются: излишки - доходом и подлежат оприходованию, недостачи - расходом.

По окончании инвентаризации протокол постоянно действующей инвентаризационной комиссии с предложениями о регулировании выявленных при инвентаризации расхождений фактического наличия имущества и данных бухгалтерского учета утверждается руководителем субъекта не позднее 10 дней после окончания инвентаризации[2, с.54].

Сроки и частота проведения инвентаризаций предусмотрены Законом о бухгалтерском учете и отчетности.

При смене материально - ответственных лиц, изменении формы собственности предприятия также требуется обязательное ежегодное проведение инвентаризации в конце года, но не ранее 1 октября отчетного года.

Следует иметь ввиду, что в обязанности аудитора не входит проведение инвентаризации, так как в Законе о бухгалтерском учете и отчетности эта обязанность возложена на руководителя предприятия.

Эффективность СВК должна обеспечивать:

- надежные средства охраны в виде сигнализации системы хранения ключей, печати, открывающихся сейфов;
- ограничение доступа к деньгам и товарно - материальным запасам (ТМЗ);
- наличие в достаточном объеме складских помещений, измерительного и весового оборудования и доступных мест хранения ТМЗ ;
- систематическое обучение персонала, с правилами работы ТМЗ, переэкзаменовка материально - ответственных лиц (МОЛ) на предмет соответствия занимаемой должности;
- внезапные инвентаризации ТМЗ на складах и в кассе и товаров в магазинах.

На стадии планирования аудиторской работы аудитор использует модель аудиторского риска для оценки необходимого количества доказательств и для планирования объемов и сроков работы.

«Аудиторский риск» означает риск того, что аудитор дает несоответствующее аудиторское заключение, когда финансовая отчетность существенно искажена. Аудиторский риск имеет три компонента [4, с. 67]:

«Неотъемлемый риск» подверженность сальдо счетов или классов операций искажениям, которые могут быть существенными в отдельности или совокупности с искажениями в других сальдо счетов или классах операций, при допущении отсутствия соответствующего внутреннего контроля.

«Риск контроля» - риск того, что искажение, которое может иметь место в сальдо счетов или классах операций, не будет своевременно предотвращено или выявлено и исправлено системами бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

«Риск необнаружения» состоит в том, что аудиторские процедуры по существу не обнаружат искажение, имеющееся в сальдо счета или классах операций, которое может быть существенным в отдельности или в совокупности с искажениями в других сальдо счетов или классах операций.

Модель аудиторского риска представлена в виде формулы:

$AR = IR * CR * DR$, где:

AR - совокупный аудиторский риск;

IR - неотъемлемый риск;

CR - риск контроля;

DR - риск необнаружения.

Аудитор должен получить представление о системах бухгалтерского учета и внутреннего контроля, достаточное для планирования аудита и разработки эффективного подхода к аудиту. Аудитор должен использовать профессиональное суждение для оценки аудиторского риска и проведения аудиторских процедур, необходимых для снижения этого риска до допустимо низкого уровня.

Список используемой литературы

1. Конституция Российской Федерации от 29 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6 - ФКЗ, от 30.12.2008 № 7 - ФКЗ, от 05.02.2014 № 2 - ФКЗ, от 21.07.2014 № 11 - ФКЗ).

2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 - ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».

3. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. - М.: Издательство «Экзамен», 2013.

4. Дивинский Б.Д. Внутренний аудит в системе внутреннего контроля организации // Финансовые и бухгалтерские консультации. - 2014.

5. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Экономика предприятия. - М.: АО «АРГО», 2013.

© Лашманова М.С., 2016

Лустик З.Н.

студент бакалавриата ВГУЭС,

г. Владивосток, Российская Федерация

БАЗОВЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА

Рынок труда – важнейшая сфера человеческой деятельности, в которой решается множество проблем, связанных с работой, заработной платой, доходами населения, личностным и профессиональным ростом, карьерой и самореализацией человека. С теоретической точки зрения, рынок труда – это сфера формирования спроса и предложения рабочей силы. Рынок труда регулируется законом спроса и предложения рабочей силы [12]. Базовые теоретические аспекты рынка труда включают в себя:

- определение роли рынка труда в современном обществе;
- выявление особенностей современного рынка труда.

Роль рынка труда в современном обществе. Современный этап развития теории рынка труда связан с новым взглядом на рабочую силу как на один из ключевых ресурсов экономики. Рабочая сила сейчас рассматривается не просто как необходимое приложение к капиталу, а как человеческий капитал. Человеческий капитал – это накопленные нацией

знания, умения, профессиональные навыки и опыт. В свою очередь, человеческий капитал – это основа для формирования национального интеллектуального капитала, который представляет собой интеллектуальное богатство экономики, предопределяющее ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции [2, с. 72]. Такой взгляд – свидетельство реального роста роли человеческого фактора в условиях технологического этапа НТР, когда очевидна прямая зависимость результатов производства от качества, мотивации и характера использования рабочей силы в целом и отдельного работника в частности [7; 12].

Возрастание роли человеческого фактора в производстве подтверждено результатами экономических исследований ведущих американских ученых. Начиная с 1929 года, главным источником роста производительности труда и национального дохода США в объединении «труд – земля – капитал» является первый фактор, охватывающий совокупность образовательных, квалификационных, демографических и культурных характеристик рабочей силы. Основателями теории человеческого капитала являются Г. Беккер и Т. Шульц. В 1960 - 1980 - е гг. эта теория была развита зарубежными учеными, такими, как Дж. Минцер, Дж. Хекман, Р. Нельсон, Дж. Стиглиц, Л. Хансен, Б. Чизвик, Р. Лукас и многие другие [2, с. 77]. XX столетие было названо экономистами веком человеческого капитала, и с еще большим правом эта характеристика будет приложима к нынешнему XXI столетию.

Основой для формирования и развития человеческого капитала являются инвестиции. Различные исследования свидетельствуют о том, что экономическая отдача от человеческого капитала превышает отдачу от капитала физического. Обладание человеческим капиталом многократно усиливает конкурентные позиции его «владельцев» на рынке труда и повышает их социальный статус. Чем лучше образовательная подготовка, тем меньше риск попадания в безработицу и короче ее продолжительность; выше заработки и шире доступ к привлекательным рабочим местам; интенсивнее профессиональная и территориальная мобильность. Образованные люди успешнее адаптируются к технологическим, институциональным и социальным сдвигам, активнее включаются в освоение новых знаний и навыков, быстрее откликаются на достижения научно - технического прогресса [3, с. 3].

Ценные уроки формирования человеческого капитала могут дать такие страны, как США, Канада, европейские страны, Китай и Республика Корея. В частности, к началу XXI в. в США сформировалась очень мобильная и хорошо подготовленная рабочая сила, которая практически по любому показателю находится на уровне мировых стандартов и выше [11, с. 12]. Китай еще в конце XX века перешел на создание инновационной модели управления человеческими ресурсами, в результате чего «пассивный ресурс» китайской экономики стал рассматриваться как «уникальный и не имеющий аналога в мире по численности и по структуре» человеческий капитал [5, с. 207].

Впервые в истории производительные силы выходят на такой уровень развития, при котором их эволюция возможна лишь в условиях творческой активности работников значительной части профессий и широкого использования в сфере общественного труда новейших технических средств и сопутствующих им знаний. К рабочей силе начинают предъявляться совершенно новые требования: участие в развитии производства практически на каждом рабочем месте; обеспечение высокого качества быстро

меняющейся по своим характеристикам и технологически все более сложной продукции; удержание низкой себестоимости изделий путем постоянного совершенствования методов производства [7].

Интенсивная экономика, живущая в режиме периодического технологического и организационного обновления, постепенно превращается в экономику непрерывного развития, для которой характерно практически постоянное совершенствование методов производства, принципов управления.

Рынок труда становится важнейшим звеном национальной и мировой рыночной цивилизации, на нем формируются трудовые ресурсы творческого типа, осуществляющие повседневную эволюцию общества. Исследования показывают, что активный созидательный труд в настоящее время в той или иной мере входит в содержание деятельности большей части работающего населения, прежде всего специалистов с высшим и средним специальным образованием, высококвалифицированных рабочих. Опыт зарубежных стран показывает, что эффективным средством преодоления текущих проблем рынка труда являются социальные инновации, основанные на творчестве и интеллектуальной силе людей [10, с. 66].

Новая роль труда, рабочей силы и человека определяет *особенности современного рынка труда*. Данные особенности можно изложить следующим образом.

1. Развитие предпринимательской деятельности и самозанятости на рынке труда. Труд в условиях частной собственности формирует особо важные качества рабочей силы, которые высоко ценятся на рынке труда и быстрее всего закрепляются в людях, облаченных ответственностью предпринимателя. Самозанятость и создание собственного бизнеса – это лучшая альтернатива, если в течение достаточно продолжительного времени человек не может найти место работы, которое отвечает его запросам и способностям, но обладает творческими способностями и стремлением к новому [9].

2. Усиление конкуренции как между работниками за лучшие рабочие места, так и между работодателями за лучших работников. Для того чтобы у соискателя было больше шансов получить работу, ему необходимо обладать конкурентоспособностью, т.е. совокупностью личностных и профессиональных качеств, которые позволяют быстро воспринимать и анализировать ситуацию, принимать эффективные решения и эффективно выполнять функциональные обязанности [6, с. 27]. Рынок избавляется от слабых и неспособных, тем самым стимулируя высококвалифицированный труд, способствует созданию жесткой взаимосвязи между вкладом каждого и полученным конкретным результатом.

3. Повышение общего уровня квалификации трудовых ресурсов. Успех любого предприятия определяется во многом качеством рабочей силы, ее профессионализмом и лояльностью. Большой конкурентоспособностью обладают, прежде всего, люди, получившие современное среднее специальное, высшее и научное образование [7; 12]. Это побуждает компании удерживать лучшие кадры. Современный рынок труда опирается на гигантские организационные структуры, охватывающие не только экономику, но и многочисленные государственные, общественные и частные институты, включая национальную систему образования, учреждения культуры, здравоохранения, различные некоммерческие социальные организации, институт семьи [7].

4. Повышение роли межрегиональной и международной трудовой миграции. В настоящее время иностранная рабочая сила стала обычным явлением на национальных

рынках труда. Ее составляют наемные работники, отдельные предприниматели и самозанятые. Иностранная рабочая сила рассматривается как составная часть экономически активного населения региона и, следовательно, часть трудовых ресурсов и населения [4, с. 4723].

5. Сохранение гендерного неравенства. Такое неравенство выражается в вытеснении женщин из высокодоходных и престижных отраслей экономики, заниженной оценке деловых качеств женщин, усилении гендерного разрыва в зарплатах мужчин и женщин и другом [1].

6. Повышение экономической активности молодежи – лиц от 16 до 30 лет, включая тех, кто учится в вузах. Современная молодежь становится активным участником социальной мобильности и экономической инициативы, субъектом социально - экономических и политических отношений [8, с. 1].

Перечисленные черты еще не полностью отражают особенности современного рынка труда, однако, по мнению автора, они имеют наибольшее значение. Рынок труда – очень динамичная, все время меняющаяся институциональная структура, требующая дальнейших глубоких исследований.

Список используемых источников:

1. Базуева Е.В. Институциональные роли экономических агентов в системе использования человеческого капитала на российском рынке труда // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2015. № 2. С. 22 - 32.

2. Инновационный потенциал национальной экономики: приоритетные направления реализации: монография. Брутян М.М., Головчанская Е.Э., Даниловских Т.Е. и др. / Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2015. – 165 с.

3. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? Препринт WP3 / 2012 / 06 [Текст]; Нац. исслед. ун - т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом ВШЭ, 2012. – 76 с.

4. Красова Е.В. Иностранная рабочая сила как элемент воспроизводства трудовых ресурсов региона // Фундаментальные исследования. 2015. № 2 - 21. С. 4722 - 4726.

5. Красова Е.В., Ян С. Современные тенденции формирования человеческих ресурсов как фактора устойчивого развития экономики Китая // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 3 (45). С. 205 - 220.

6. Перевозчикова Е.Е. Значение конкуренции на рынке труда для развития компании // В сборнике: Актуальные вопросы экономического развития регионов сборник материалов IV Всероссийской заочной научно - практической конференции. 2015. С. 27 - 30.

7. Роль рынка труда [Электронный ресурс] // Информационный портал для студентов «Макроэкономика». – Режим доступа: <http://www.macro-econom.ru/economists-4139-1.html>.

8. Руденко Е.О. Молодежь на рынке труда как особый сегмент трудовых ресурсов общества // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 1. № 3 (3). С. 81 - 82.

9. Содействие самозанятости [Электронный ресурс] // Интерактивный портал Департамента труда и социального развития Приморского края. – Режим доступа: <http://zanprim.regiontrud.ru/Documents/Detail/61a02e32-2412-4553-bc38-0a86a19b48b0>.

10. Соловьева Т.С., Попов А.В. Социальные инновации в сфере занятости: региональный опыт // *Ars Administrandi*. 2015. № 2. С. 65 - 84.

11. Сулян В.Б. США: Человеческий потенциал в «экономике знаний» // Россия и Америка в XXI веке. 2009. № 3. С. 12.

12. Экономическая теория (политэкономика): учебник для студентов вузов / [авт.: Г. Ю. Гагарина, В. И. Гришин, В. В. Громыко и др., под ред. Г. П. Журавлевой]. - 5 - е изд. - М.: ИНФРА - М, 2015. – 864 с.

© Лустик З.Н. 2016

Марков А.В., Данилов И.П.
Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова,
г. Чебоксары, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья выполняется в рамках гранта РГНФ 15 - 02 - 00332

Аннотация: Рассмотрена характеристика экономических интересов на региональном уровне и их сравнение с национальными экономическими интересами. Приведены факторы, риски и угрозы экономической безопасности региона. Определена взаимосвязь задач обеспечения экономической безопасности на уровне государства и региона.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регионобеспечение безопасности, децентрализация власти, механизмы управления.

Предпосылкой формирования региона как отдельного экономического субъекта является выделение и объединение общих экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности на территории региона. Экономические интересы региона конкретизируют цель регионального развития в соответствии с природно - климатических, экономических, историко - этнографических, демографических и других условий. Субъектом таких интересов является часть территории государства, отделена за общностью природно - климатических, этнических, культурных признаков; характерной специализацией и структурой производства, общей производственной и социальной инфраструктурой.

Вопросами изучения экономической безопасности занимаются русские ученые (Л.Абалкин, А.Афонцев, и др.), однако недостаточно освещенным остаются проблемы региональной безопасности и взаимодействия систем обеспечения безопасности на национальном и региональном уровнях. Именно поэтому целью работы является выявление и раскрытие институциональных и экономических факторов обеспечения экономической безопасности на региональном уровне, и определение их места в системе национальной безопасности государства.

В пределах каждого региона существуют противоречия в удовлетворении интересов различных групп субъектов хозяйствования не только на территории региона, но и в межрегиональном взаимодействии, которые могут представлять угрозу безопасному развитию экономики региона (рис. 1).

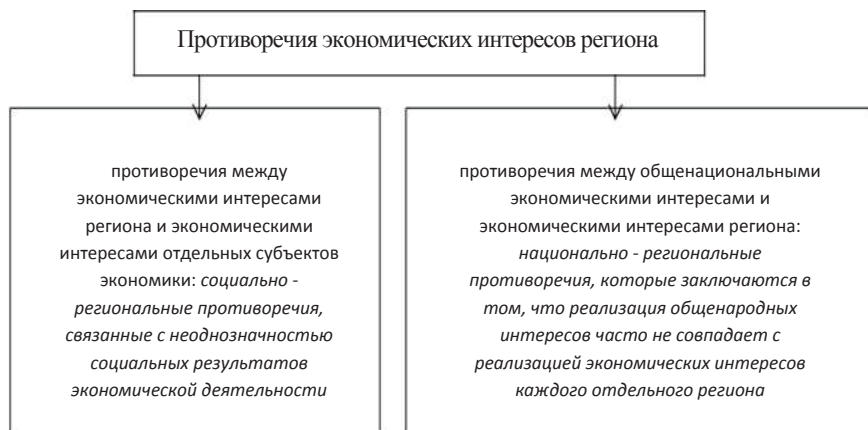


Рис. 1. Противоречия экономических интересов региона как угроза безопасности экономического развития

Социально - экономическое развитие региона неразрывно связано с экономическими интересами региона, выражающие его потребности и является эффективным стимулом регионального воспроизводства. Несмотря на обозначенные на рис. 1 противоречия между интересами регионов, для воплощения в жизнь стратегии обеспечения безопасности развития регионов необходимо ввести механизм, который опирается на внутренние и внешние экономические интересы страны и регионов.

Суть экономических интересов региона можно раскрыть через категории восприятия регионального развития. С точки зрения государства, региональное развитие – это рост количества и качества ресурсов и потребительских благ, которыми регион обеспечивает экономику страны, а с точки зрения самого региона – «это рост объема производства и потребления материальных и нематериальных благ, увеличение количества населения и дохода на душу населения, улучшение социально - психологического климата, экологической ситуации» [2].

Реализация организационно - экономических механизмов защиты экономических интересов региона зависит прежде всего от уровня его экономического развития, развития сферы производства материальных и нематериальных благ, производственной и социальной инфраструктуры. Особую роль в обеспечении экономической безопасности региона играет соотношение уровней развития экономики в целом и инфраструктуры в частности [4]. Для адекватной оценки уровня экономической безопасности нужно постоянно отслеживать влияние различных факторов, поскольку их действие является разнополярной и в зависимости от ситуации, они могут препятствовать или способствовать обеспечению безопасности. Если же реагирования на их действие будет несвоевременное,

это может вызвать изменение их состояния, а впоследствии перерасти в угрозу безопасности.

При разработке мер по обеспечению экономической безопасности региона необходимо учитывать (1) классификация и контроль над дестабилизирующими факторами безопасности; (2) идентификацию угрозы вследствие потери контроля над фактором; (3) разработку и выполнение мероприятий ликвидации угроз [5]. Управление экономической безопасностью базируется на необходимости: недопущение перерастания негативных факторов в угрозы, предотвращении кризисных ситуаций, гарантии стабильного уровня объекта безопасности, минимизации возможных экономических убытков.

Для реализации системы предотвращения и минимизации влияния негативных внутренних и внешних факторов, влияющих на состояние экономической безопасности и имеют основания трансформироваться в угрозу безопасности, необходимо проводить (1) периодический сбор, обработку и анализ информации; (2) оценку и прогнозирование социально - экономической ситуации; (3) передачу объективной и достоверной информации о состоянии объектов безопасности и возможные его отклонения органов управления [3]. Данные такого мониторинга является базисом эффективной системы организационно - экономических механизмов реализации стратегии экономической безопасности через принятие соответствующих решений по регулированию экономических процессов.

Список использованной литературы

1. Болаев, К.К., Манджиева, Д.В., Хулхачиева, Г.Д. Анализ современного состояния инвестиционной деятельности региона. [Текст] / К.К. Болаев, Д.В. Манджиева, Г.Д. Хулхачиева // Вестник НГИЭИ. 2016. - № 9 (64). - С. 73 - 84.
2. Васильева, И.А., Морозова, Н.В. Захарова, Ю.Е. Исследование социального потенциала регионов Приволжского федерального округа [Текст] / И.А. Васильева, Н.В. Морозова, Ю.Е. Захарова // Актуальные проблемы экономической теории и региональной экономики. 2013. - № 4 (12). - С. 63 - 72.
3. Марков, А.В., Соколова, Г.Н., Данилов, И.П. Бюджетный потенциал дотационного региона (на примере Чувашской Республики)[Текст] / А.В. Марков, Г.Н. Соколова, И.П. Данилов. Новая наука: современное состояние и пути развития: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (09 октября 2015г. г. Стерлитамак). В 2 ч.Ч.1 - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. - С.184 - 186.
4. Николенко П.Г. Теоретический аспект аутсорсинга как организационно - экономического механизма в агропромышленном и продовольственном комплексах / П.Г. Николенко, А.М. Терехов, А.В. Терехова, Т.М. Воробьева, И.Ю. Попова // Экономика и предпринимательство. - № 10 ч.1 (63 - 1) 2015 г. С. 676 - 680.
5. Сорокин, О.Н. Графическая формализация и анализ поведения сложных динамических систем [Текст] / О.Н. Сорокин // Актуальные проблемы экономической теории и региональной экономики. 2014. - № 1 (13). - С. 162 - 170.
6. Санакоева Д.К., Гезимиев А.С. Продовольственная безопасность России: проблемы и тенденции [Текст] / Д.К. Санакоева, А.С. Гезимиев // Экономика и предпринимательство. 2015. - № 12 - 2 (65 - 2). - С. 246 - 249.
7. Урусова, И.Н. Управление развитием региона на основе баланса экономических интересов субъектов воспроизводственного процесса [Текст] / И.Н. Урусова // Вестник Чувашского университета. 2010. - № 4. - С. 456 - 459.
8. Шмидт, А.В., Худякова, Т.А. Формирование городских агломераций как необходимое условие повышения эффективности социально - экономического развития региона [Текст] /

А.В. Шмидт, Т.А. Худякова // Архитектура, градостроительство и дизайн. - 2015. - № 4(4). - С. 16 - 23.

9. Ярабаева, Т.А. Марков, А.В. Социальная ответственность современного бизнес - сообщества [Текст] / А.В. Марков, Т.А. Ярабаева // Актуальные проблемы экономической теории и региональной экономики. Научно - аналитический журнал. Чебоксары. - 2014. - № 2. - С.67 - 75.

© Марков А.В., Данилов И.П., 2016

Медведева Т.В., Студентка РГЭУ(РИНХ)
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Дебиторская задолженность – важная часть активов хозяйствующих субъектов. Эффективное управление дебиторской задолженностью предприятия на сегодняшний день – одна из первоочередной задач финансового менеджера.

Как известно, рост дебиторской задолженности порождает такие проблемы для предприятия, как увеличение риска неплатежей по своим обязательствам, снижение рентабельности бизнеса, повышение риска существования компании вследствие зависимости от кредитов.

В этих условиях важную роль может сыграть рефинансирование, представляющее собой перевод долга в другие виды оборотных активов организации: краткосрочные ценные бумаги и денежные средства. Популярными формами рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми на сегодняшний день, выступают факторинг и форфейтинг.

Понятие факторинга предполагает уступку прав требования задолженности контрагента взамен на оказание кредитным учреждением комплекса финансовых услуг своему клиенту. Данную банковскую услугу можно отнести к отдельному виду кредитования. Отличительной особенностью факторинга считается отсутствие четко определенной суммы займа, которая может существенно увеличиваться в зависимости от объемов продаж.

Схема предоставления услуги факторинга предполагает, что предприниматель осуществляет поставку товара с обязательным условием отсрочки платежа от 3 до 90 дней, при этом право требования задолженности по данной поставке передает банку. Следующим шагом данной схемы становится выплата банком поставщику суммы, составляющей до 90 % стоимости товара. Выплата осуществляется сразу же. Остальная же часть суммы погашается банком после того, как контрагент оплачивает приобретенный товар полностью. В обязательном порядке осуществляется письменное уведомление дебитора о факте передачи задолженности банку. В результате платеж за полученный товар вносится дебитором уже в пользу банка.

«Форфейтинг – это метод обеспечения среднесрочного (в течение нескольких лет) финансирования. Особенности форфейтинга: Крупные сделки на поставку оборудования; Объем сделки: от 100 тыс.долл. до 1,5 млн.; Срок сделки: от 180 дней до 10 лет. Сущность сделки: покупка долга, выраженного в оборотном документе (переводной вексель или простой вексель) у кредитора (экспортера) на безоборотной основе, (без права регресса к экспортеру) лишь на условии предоставления обеспечения третьим лицом» [1, с.131].

В настоящее время форфейтингового рынка как такового в Российской Федерации нет, поскольку банки пока не имеют желания и опыта работать по схемам форфейтинга, особенно в случае среднесрочных рисков. Более того, банки и не могут выступать в роли форфейторов, поскольку существует ряд законодательных ограничений. Тем не менее, банки серьезно подходят к данному виду деятельности, и некоторые из них ведут большую работу в данном направлении. Форфейтинг интересен тем российским предприятиям, которые занимаются импортом и получают от продавца торговые кредиты.

Наиболее привлекательные в плане торгового финансирования отрасли - это медицина и фармацевтика, строительство, деревообработка, полиграфия, горнодобывающая отрасль и сельскохозяйственное производство, услуги инвестиционного (капитального назначения) и сфера информационных технологий. То есть в первую очередь те отрасли, которые требуют перевооружения, обновления основных средств.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для России характерно распространение факторинга по сравнению с форфейтинговыми операциями. Это обусловлено тем, что форфейтинг обслуживает сделки международного характера, при этом российские банки и финансовые институты не готовы к широкому использованию операций в связи с их специфическим характером и риском неплатежа.

Список использованной литературы

1. Хачпанов Г.В. Форфейтинг как оборотная сторона факторинга // Сервис в России и за рубежом. –2012 . – № 7

© Медведева Т.В., 2016

Миллер А.Е., д.э.н., профессор, кафедра экономики и финансовой политики ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, г. Омск, Российская Федерация

Миллер А.А., к.э.н., кафедра экономики и финансовой политики, ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, г. Омск, Российская Федерация

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ: ФУНКЦИОНАЛЬНО - РЕЛЯЦИОННЫЙ ПОДХОД¹

Важной направленностью становления и развития регионального рынка ценных бумаг (РРЦБ) следует считать формирование процесса взаимодействия региональной экономики и регионального рынка ценных бумаг. Для определения модели функционирования регионального рынка ценных бумаг целесообразно использование функционально - реляционного подхода.

Функционально - реляционный подход базируется на основных положениях институционализма и неинституционализма и направлен на устранение «узких мест» указанных направлений экономической науки при исследовании вопросов развития регионального рынка ценных бумаг:

1. Институционализм и неинституционализм раскрывает влияние институтов на экономические процессы в обществе, но не выявляют функциональные взаимосвязи, возникающие между участниками финансово - экономических отношений.

¹ Работа проводилась при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 16 - 12 - 55008.

2. Исследование институциональной структуры обычно происходит «сверху», и при разработке предложений по ее совершенствованию не предлагаются инструменты развития, доступные на региональном уровне.

Функционально - реляционный подход к региональному рынку ценных бумаг позволяет рассматривать данный рынок с точки зрения взаимодействия его участников: эмитентов, инвесторов, профессиональных участников рынка ценных бумаг (РЦБ). Под взаимодействием на РЦБ предлагается понимать финансово - экономические отношения, возникающие между двумя и более участниками РЦБ и имеющие следующие признаки: указанные отношения происходят в рамках действующего законодательства и деловых обычаев (т.е. в определенных институциональных условиях); каждый из субъектов (участников РЦБ) заинтересован в самих отношениях и в получении некоего результата от этих отношений.

Функционально - реляционный подход основан на принципах системности, детерминации и процессности.

Преимуществом функционально - реляционного подхода является то, что он позволяет: формализовать финансово - экономические отношения, выделить целевую направленность этих взаимоотношений и механизм их развития; рассматривать влияние институциональных условий на экономику и рынок ценных бумаг через призму сложившихся форм взаимодействия экономических субъектов - участников РЦБ; строить модели взаимодействия участников регионального РЦБ; проанализировать итоги воздействия институциональной структуры на экономические процессы, а именно, сложившиеся формы взаимодействия субъектов в рамках общей модели их взаимодействия; определить приоритетную модель развития регионального рынка ценных бумаг с учетом детерминирующих институциональных факторов.

В функционально - реляционном подходе акцент делается на том, что развитие рынка ценных бумаг и экономики в целом возможно в том случае, если указанные преобразования способствуют изменению соотношения типовых форм взаимоотношений в пользу приоритетных для достижения целей развития форм. Применение данного подхода для выявления тенденций развития региональных рынков ценных бумаг актуально в условиях ограниченных официальных статистических данных. В соответствии с функционально - реляционным подходом, экономические субъекты взаимодействуют между собой с целью достижения собственных интересов. Результаты данного взаимодействия выгодны каждой из сторон. Эта выгода может выражаться, в частности, в минимизации транзакционных издержек по сравнению с альтернативными вариантами взаимодействия.

На региональном уровне возможны различные формы взаимоотношений эмитентов, инвесторов и профессиональных участников РЦБ в зависимости от конкретных целей, которыми руководствуется каждый из участников при осуществлении взаимодействия. Эти формы взаимоотношений предлагается представить в качестве субмоделей регионального рынка ценных бумаг: субмодель неактивного рынка; субмодель профессионального посредничества; субмодель выхода на национальный рынок ценных бумаг; субмодель избыточных сбережений; субмодель привлечения ресурсов [1, с. 43].

Субмодель неактивного рынка формируется при использовании ценных бумаг преимущественно в качестве титулов собственности. Основной региональной функцией РЦБ является функция закрепления имущественных и неимущественных прав. К субмодели неактивного рынка следует отнести прямые операции по переходу прав собственности (купля - продажа, дарение и пр.) без посредничества брокеров или дилеров. Из профессиональных участников РЦБ привлекаются только регистраторы (и, в некоторых случаях, депозитарии). Основными характеристиками данной модели являются ограниченная реализация (или ее

полное отсутствие) перераспределительной функции рынка ценных бумаг, непосредственное финансирование компаний ограниченным кругом собственников и преимущественное использование ценных бумаг в качестве формы закрепления прав собственности на предприятие.

Для формирования субмодели профессионального посредничества требуются следующие условия: при относительно низком уровне развития рынка ценных бумаг у инвесторов повышается интерес к ценным бумагам региональных эмитентов. Операции купли - продажи ценных бумаг происходят при активном участии брокеров и дилеров. Основной функцией регионального РЦБ для субмодели профессионального посредничества является функция торгового (фондового) посредничества. Ключевыми субъектами являются региональные профессиональные участники РЦБ, которые опосредуют как движение финансовых ресурсов от инвесторов к эмитентам, так и обращения ценных бумаг между инвесторами.

В отличие от субмодели неактивного рынка, главной характеристикой субмодели профессионального посредничества является полноценная реализация перераспределительной функции рынка ценных бумаг, когда профессиональный участник опосредует и регулирует спрос и предложение ценных бумаг и соответствующие им предложение и спрос на финансовые ресурсы.

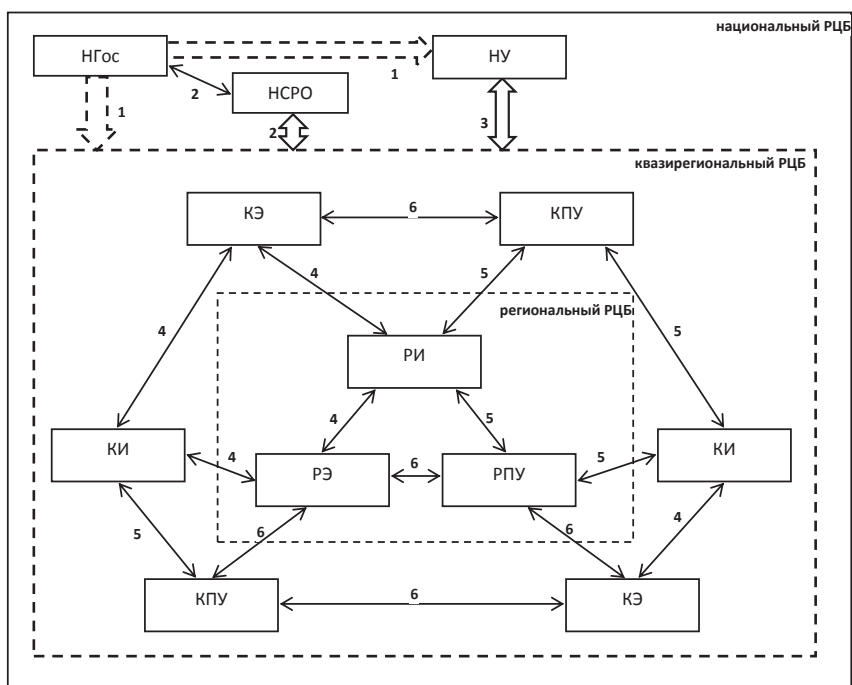
В рамках субмодели выхода на национальный рынок ценные бумаги региональных эмитентов обращаются на национальном организованном рынке ценных бумаг. Дополнительные финансовые ресурсы при этом могут привлекаться только при последующих размещениях ценных бумаг непосредственно на биржевых площадках. Ограничением данной субмодели является ее направленность преимущественно на обращение уже выпущенных ценных бумаг, т.е. на вторичный рынок. Эта субмодель предполагает привлечение финансовых ресурсов в случае первичного размещения ценных бумаг; ее функционирование позволяет эмитенту привлекать финансовые ресурсы в условиях более стабильного спроса на ценные бумаги со стороны инвесторов. Основной характеристикой субмодели выхода на национальный рынок является обращение ценных бумаг на организованном вторичном рынке.

Субмодель избыточных сбережений предполагает, что частные и корпоративные инвесторы имеют достаточный объем денежных средств, который они предпочитают держать в относительно ликвидной форме. Наиболее подходящими инструментами в данном случае выступают валюта, банковские вклады и депозиты (в т.ч. обезличенные металлические счета), а также ценные бумаги, обращающиеся на организованном рынке. При возврате средств из вложений в данные финансовые активы возможна потеря части их стоимости, однако в целом инвестор имеет возможность вернуть денежные средства быстрее и легче, чем при продаже недвижимости, доли в обществе с ограниченной ответственностью или низколиквидных ценных бумаг региональных эмитентов. Ключевой региональной функцией РЦБ становится функция концентрации инвестиционного капитала. Данная субмодель наиболее развита в регионах, экономика которых производит существенную по объему добавленную стоимость. Основной характеристикой субмодели избыточных сбережений являются удовлетворение потребности инвесторов в ликвидных финансовых активах и потребности финансовых институтов в опосредовании движения денежных средств (и, как следствие, развитии коммерческой деятельности).

Реализация субмодели привлечения ресурсов обусловлена характером экономического развития региона, страны в целом, а также благоприятным инвестиционным климатом. Ее функционирование способно оказать существенное влияние на финансирование региональных эмитентов. Основной региональной функцией РЦБ является функция привлечения финансовых ресурсов, которая является производной от

перераспределительной функции рынка ценных бумаг. В субмодели привлечения ресурсов основным объектом взаимодействия выступают отношения по поводу привлечения региональным эмитентом финансовых ресурсов посредством выпуска ценных бумаг. Все взаимоотношения построены вокруг регионального эмитента. Главной характеристикой субмодели привлечения ресурсов является наполнение регионального рынка ценными бумагами, на которые наблюдается инвестиционный спрос в силу специфики и успешности операционной деятельности соответствующих региональных эмитентов.

Все предложенные субмодели проявляются в функционировании регионального рынка ценных бумаг. Каждая субмодель отражает комплекс специфических взаимоотношений участников регионального рынка ценных бумаг. На основании предложенных субмоделей взаимодействия участников регионального РЦБ и действующей системы регулирования рынка ценных бумаг целесообразно построить реляционную модель регионального РЦБ (рисунок 1).



Обозначения:

- НГос — государственные регулирующие органы и их региональные отделения
- НСРО — саморегулируемые организации и их филиалы
- НУ — инфраструктура национального уровня организованного рынка ценных бумаг
- РПУ — региональные профессиональные участники РЦБ
- КПУ — квазирегиональные участники РЦБ
- РИ — региональные инвесторы
- КИ — квазирегиональные инвесторы
- РЭ — региональные эмитенты
- КЭ — квазирегиональные эмитенты

Функциональные взаимосвязи:

- 1 — административное (регулирующее воздействие)
- 2 — координация деятельности (в т.ч. саморегулирование)
- 3 — взаимодействие с инфраструктурой национального уровня организованного рынка ценных бумаг
- 4 — взаимодействие инвесторов и эмитентов (перераспределение финансовых ресурсов)
- 5 — взаимодействие инвесторов и профессиональных участников РЦБ (опосредование движения финансовых ресурсов и смены права собственности)
- 6 — взаимодействие профессиональных участников РЦБ и эмитентов (опосредование привлечения финансовых ресурсов эмитентами)

Рисунок 1 — Реляционная модель регионального РЦБ

Таким образом, предложенные субмодели взаимодействия участников регионального рынка ценных бумаг аккумулируют существенный объем финансовых ресурсов, который можно направить на развитие региональной экономики. В рамках общей реляционной модели взаимодействия резерв увеличения инвестиций составляет в зависимости от региона 1,75 % - 9,34 % от текущего уровня инвестиций в основной капитал [2, с. 221]. Для реализации этого резерва необходимо усиление взаимоотношений в рамках субмоделей привлечения ресурсов и выхода на национальный рынок за счет финансовых ресурсов, аккумулируемых субмоделью избыточных сбережений. Развитие регионального РЦБ в данном направлении требует последовательных действий региональных властей, что обуславливает потребность в механизме развития регионального рынка ценных бумаг. Формирование эффективного механизма развития рынка ценных бумаг в регионе целесообразно осуществлять путем регулирования этих взаимоотношений и снижения транзакционных издержек по наиболее приоритетным функциональным взаимосвязям.

Список использованной литературы

1. Горловская, И.Г., Миллер, А.А. Концептуальные основы формирования и развития регионального рынка ценных бумаг [Текст] / И.Г. Горловская, А.А. Миллер // Известия УрГЭУ. – 2012. – №6(44). – С.37 - 44.
2. Миллер А.Е., Миллер А.А. Оценка роли рынка ценных бумаг в увеличении доходов региональных бюджетов [Текст] / А.Е. Миллер, А.А. Миллер // Экономика региона. – 2015. – №3. – С.216 - 227.

© Миллер А.Е., Миллер А.А., 2016

Мисербиев А.Р.

студент, 3 курс, высшая школа политического
управления и инновационного менеджмента ПГУ,
г. Пятигорск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА МОТИВИРОВАНИЯ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ИХ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

На современном этапе развития проблема мотивации работников на предприятии является очень актуальной, ведь, как известно, с переходом к постиндустриальному обществу «человеческий ресурс» стал главным стратегическим ресурсом компании и составляет основу её конкурентоспособности [5]. Соответственно возросшему положению работника, возрастают и потребности данной группы.

Сегодня невозможно промотивировать работника лишь увеличив ему заработную плату, как это в свое время предлагали представители классической теории управления.

Если рассмотреть подробнее, то классическая теория управления, основными представителями которой являлись Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Форд, основывалась на стимулировании «человека экономического», следовательно, достаточно было таких

инструментов стимулирования, как экономические стимулы и материально - денежные вознаграждения. Эта теория стала основополагающей в такой науке, как теория управления[1].

Благодаря большим трудам классиков, эта наука стала активно развиваться, и уже в 30 - е годы XX века появляется теория «человеческих отношений». Главным представителем этой теории стал американский социолог и психолог Элтон Мэйо. Изучая «человека социального», он провел множество опытов и выяснил, что человека уже нельзя замотивировать только материально, ему необходимо проявление внимание и чувство доверия от руководства. В результате, как одна из форм доверия появляется возможность кредитования. Благодаря нему, возрастает уровень доверия к работнику в получении любых ему необходимых благ, а работнику, соответственно, необходимо поддерживать необходимый уровень (заработная плата, эффективность работы, образ жизни). Помимо кредитования появляется обязательное страхование (медицинское, пенсионное, страхование жизни) работающего населения[3].

Впоследствии, благодаря его работам, сформировалась программа управления организацией, которая содержала такой важный принцип, как: ориентация руководства предприятий должна быть направлена в первую очередь на людей, а уже потом на продукцию. Т.е. чтобы повысить производственную эффективность, на первом месте должна быть высокая организация условий труда и общения.

Однако с 30 - х годов развитие управленческой науки продолжало формироваться, и сотрудники становились всё более важным ресурсом бизнеса. На сегодняшний день человек способен к постоянному развитию и самосовершенствованию, чаще ставит перед собой цели, выполняя какую - либо деятельность и имеет больше способностей к её реализации. Становится очевидно, что чем больше становится способностей у работника, тем сложнее его будет замотивировать.

Следовательно, из проанализированного выше материала, мы можем определить понятие «мотивации труда».

Мотивация труда – система мер, направленная на повышение производительности труда, улучшение его качества и профессиональный рост.

Значит, перед нами стоит задача выявить пути создания условий, при которых сотрудники могли бы воспринимать свою деятельность как осознанную, являющуюся источником самосовершенствования, основу своего профессионального роста.

Проблемы мотивации сотрудников можно разделить на две группы: это проблемы, связанные с человеком как ресурсом производственной системы, и проблемы, связанные с человеком как личностью с различными потребностями, отношениями и ценностями[4].

Первая группа относится к внешним факторам и предполагает возможность управления методом «кнута и пряника».

Вторая группа пытается объяснить мотивацию к трудовой деятельности с точки зрения внутреннего мира человека. Здесь рассматриваются вопросы о причинах мотивации и выясняются потребности, ради которых работник готов выполнять какую - либо деятельность. В качестве примера можно привести теорию мотивации Абрахама Маслоу, в его теории в иерархичном порядке выстроены 5 уровней потребностей, от физиологических (например, заработная плата) до нужды в самореализации и росте (карьерный рост) [2]. Согласно данной теории, люди не могут реализовать более высокую потребность, не

реализовав потребность, которая находится ниже данной. К тому же, очень распространен метод, когда сотруднику дают право проявить активную инициативу. В данной ситуации наблюдается поведение человека до применения мотивирования. Как показывают результаты, если сотрудник не особо заинтересован, то и к результатам он не будет относиться с трепетом.

Несмотря на разделение на внутренние и внешние, мотивация необходима с обеих сторон, только так возможно раскрыть потенциал сотрудника.

Мы рассмотрим два главных инструмента мотивирования, которые действительно могут помочь в сложившейся системе положения сотрудника на предприятии[4].

Итак, первый инструмент связан с внешним и внутренним вознаграждением. Внешнее вознаграждение можно связать с соревнованием с последующим материальным вознаграждением – премии лучшим сотрудникам месяца. Этот метод хорошо подойдет для молодого штаба, если же сотрудники более зрелого возраста, то отлично подойдет вознаграждение за работу в команде.

Если с внешними мотивациями все не так уж и сложно, то внутренние принесут куда больше головной боли, ведь это связано с личным удовлетворением от работы каждого индивидуального сотрудника, что не всегда возможно достичь. Сотруднику необходимо оценивать свой вклад в работу и делать выводы, а непосредственную помощь (мотивацию) может оказать руководство. Необходимо всеми способами показывать сотрудникам, которые действительно отлично выполняют свои обязательства, что они вносят огромный вклад в деятельность компании. Отличным проявлением удовлетворения работой сотрудника может стать использование всё тех же материальных премии сотрудникам за проявление инициативы, рационализацию, открытия [6].

Второй и завершающий инструмент мотивации сотрудников является справедливость и участие в прибыли компании.

Справедливость – это просто самый необходимый фактор в мотивировании, нет необходимости расхваливать персонал, но, если работа выполнена действительно отлично, необходимо не игнорировать данный факт, это поможет промотивировать сотрудника к более эффективной работе. Соответственно, нельзя оставлять без внимания плохо выполненную работу, тут необходимо направить работника, указать на ошибки, возможно, даже сделать выговор.

Участие в управлении компанией является новым методом стимулирования персонала. Он заключается в том, что сотрудники непосредственно имеют право принимать участие в управлении, предлагать идеи по улучшению состояния фирмы. А в некоторых компаниях, этот инструмент достигает такой степени, что руководство дает возможность сотрудникам на одну - две недели стать руководителем и понять, как нужно работать с сотрудниками.

Рассмотрев теории управления, методы и пути мотивирования сотрудников, ориентируясь на их потребности и возможности, мы выявили основные инструменты, которые могут помочь компаниям в преодолении такого сложного явления как мотивация сотрудников.

Список использованной литературы

1. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанов Е.А., Ловчева М.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебное пособие. М.: ИНФРА - М, 2010, 524 с.

2. Маслоу А. Мотивация и личность. Спб.: Евразия, 2008, 400 с.
3. Декало И.В. Опыт регулирования рынка труда и занятости населения в развитых странах // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2006. № 1. С. 179 - 184.
4. Шапиро С.А. Мотивация М.: ГроссМедиа, 2008, 244 с.
5. Шевченко И.В. Реализация потенциала государственного регулирования рынка труда в трансформируемой экономике. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Северо - Кавказский государственный технический университет. Ставрополь, 2007.
6. Шевченко И.В., Юсупова М.С. Основные направления государственного регулирования рынка труда // Новая наука: теоретический и практический взгляд. 2015. № 5 - 1. С. 203 - 205.

© Мисербиев А.Р., 2016

**Мифтахутдинов А.Р.,
Линюшин Г. М.,
Цвигун Г.В.**

Студенты 4 курса СПбГМТУ
г. Санкт - Петербург, РФ

ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Импортозамещение является неотъемлемой частью благополучного развития любого государства, ведет к увеличению уровня и качества жизни населения, снижает безработицу, стимулирует научно - технический прогресс, повышает качество производимых товаров, снижает транспортные издержки, а самое главное, повышает показатели ВВП. Особенно важным является то, что для стран, которые взаимодействуют на мировых рынках с другими игроками, низкий уровень внутреннего производства в итоге приведет к неконкурентоспособности, и, как следствие, к снижению важных экономических показателей.

Ни для кого не секрет, что Россия сегодня переживает не столь благополучные времена, и данная тема затрагивает значительную часть проблемы. Можно сказать, что импортозамещение в современной России приобретает настоятельную необходимость. Импортозамещение в условиях обострения внешнеполитической и внешнеэкономической обстановки в России все чаще рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений государственной экономической политики [1, с. 1]. Кризис и напряженные отношения с западными странами вряд ли закончатся в ближайшее время. Поэтому, когда против России были введены торгово - экономические санкции, в 2014 году правительство активно занялось импортозамещением.

Хотелось бы отметить, что, несмотря на негативное отношение среди западных стран к России, Франция инвестирует в Россию огромные средства, более того, по этим показателям занимает лидирующее положение среди мирового сообщества. В начале 2016

года французские инвесторы вложили в экономику России около 800 миллионов долларов, а в 2015 чуть более миллиарда долларов. Прямые инвестиции — это очень важный показатель, они свидетельствуют об уверенности компаний в будущем России и их заинтересованности в перспективах долгосрочного сотрудничества [2]. Россия с Францией концентрирует свои силы на проектах в области энергетики, газовой промышленности, инфраструктуры, атомной энергетики, цифровых технологий, авиастроении. Во Франции зарегистрировано около 45 российских компаний. Французские предприятия создали более 130 тысяч рабочих мест по всей территории России. Самая большая выручка, среди иностранных компаний в России, у французской фирмы «Ашан».

4 августа 2015 года были созданы правительственные комиссии по импортозамещению, начат процесс по созданию пакета нормативных актов по поддержке отечественного производителя со стороны государства [3]. На данный момент в России импортозамещение рассматривают как стратегическое направление промышленной политики. По данным программы Правительства, государство должно достичь целей к 2020 году. Процесс импортозамещения в

России не должен полностью зависть от санкций, более того, прекращение санкций не должно повлечь за собой отказ от локализации производства.

Стратегия импортозамещения стала основным поводом для утверждения Государственной программы №328 «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности», а затем и ряда других законодательных актов, целью которых является более чёткое позиционирование роли государства в процессе импортозамещения. [3]

IT технологии имеют множество проблем, если рассматривать их с точки зрения импортозамещения. Например, по сравнению с сельским хозяйством, для программного обеспечения нельзя сказать точно, на какие продукты будет вводиться эмбарго. Список товаров в других отраслях понятен и точен, можно найти конкретный продукт по номенклатуре. Подобный список создать в IT сфере невозможно, уйдет много времени на составление перечня названий программ, которых нельзя закупать за границей. Да и в целом, можно сказать, что наши IT - позиции пока отстают от импортных, и было бы катастрофой заменять, например, ОС Windows или Linux. Поэтому, Государство создало «Реестр отечественного программного обеспечения», смысл которого заключается в поддержании отечественных IT - разработок, доступных для госзакупок. Такой товар имеет большой приоритет в исполнении государственных контрактов и закупок. Существует постановление №1236 от 16 ноября 2015 года, которое предписывает запрет на использование импортных программных обеспечений для муниципальных и государственных нужд.

Изначально, по предложению министерства, в проекте антикризисного плана предлагалось выделить 10 миллиардов рублей на поддержку программистов. Источниками этих средств стали отчисления за использование радиочастот и продажа радиочастот на аукционах. Но в данный момент, из этих средств выделяют только 5 миллиардов. Выручка от экспорта, согласно плану, российских программ должна вырасти на 30 миллионов долларов, в 2018 году – на 40 миллионов долларов. На закупках софта госорганами бюджет должен сэкономить 2 миллиарда рублей в 2017 году и 3 миллиарда рублей к 2018 году [4].

Имея множество положительных сторон, импортозамещение также имеет ряд отрицательных качеств, влияющих на государство. Можно сказать, повсеместное развитие внутреннего производства в нашей стране невозможно и может быть неэффективно. Некоторые зарубежные страны уже сталкивались с данной проблемой, например, Латинская Америка, где импортозамещение велось на протяжении 30 лет с 1950 - х годов. Эффект был не долговременный, пик эффективности проходил уже через десяток лет. Рост ВВП в то время оценивался в 5 % . Но проблема заключалась в том, что стратегия велась во всех отраслях и сферах производства, они ограничили себя от мирового рынка, что впоследствии привело к отсутствию конкуренции, росту цен и издержек. Инфляция в период действия программы импортозамещения была очень высокой. Впоследствии внешний долг начал сильно увеличиваться. Такая модель развития внутреннего хозяйства Латинской Америки, в конце концов, привела не к положительному экономическому эффекту, а к затяжному кризису.

В отличие от Латинской Америки, страны Юго - Восточной Азии, такие как Тайвань, Сингапур, Китай и Южная Корея трансформировали свой курс импортозамещения, став более открытыми и экспортно - ориентированными странами [5].

Особенностью ведения в России развития отечественного производства является то, что трудно спрогнозировать, как долго будут введены санкции. Есть опасения, что с неустойчивым состоянием рубля, давлением со стороны западных государств и другими проблемами, развитие любого производства будет становиться более рискованным и менее выгодным. В итоге, импортозамещение может пойти другим путем, например, замещая одних поставщиков другими. Поэтому, в первую очередь, надо ориентироваться на товары, которые когда - то уже производились нашим государством, для такого продукта уже имеется все необходимое (сырье, технологии, ресурсы). Необходимо создавать добавленную стоимость у нас, дать возможность стать экспортно - ориентированным, а также экономить на транспортных издержках. Также надо уделять внимание товарам, которые в будущем могут стать сильными конкурентоспособными игроками на мировом рынке. Даже качественный товар без поддержки может сильно проигрывать аналогам, поэтому ограничение от конкурентов на некоторое время может благоприятно сказаться на будущем производимой продукции.

Необходимой сферой введения импортозамещения должна стать локализация производства средств обороны. Достаточно вспомнить яркий пример, который произошел в 2011 году с вертолетоносцами «Мистраль», когда в связи с событиями на Украине, Франция отказалась отдавать судна.

России предстоит еще нелегкий путь для достижения всех поставленных целей. Могут возникать различные сложности, связанные с недостатком технологий, качеством квалификации работников, инфраструктуры, обвалом цен на нефть, дополнительными санкционными действиями со стороны запада. Но при правильном подходе, не повторяя опыт стран Латинской Америки, импортозамещение может дать существенный толчок для благополучного развития экономики и страны в целом.

Список использованной литературы:

1. Вертакова, Ю.В. Импортозамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России / Ю.В. Вертакова, В.А. Плотноков // Экономика и управление. – 2014. – № 11. – С. 1 - 3.

2. Жан - Морис Рипер, Посол Франции в России. Интервью с Послом Франции в России // old.themoscowtimes.com / 2015. URL: <http://old.themoscowtimes.com/guides/rus/russia--france-2015/522997/intervyu-s-poslom-frantsii-v-rossii/523321.html> /

3. Официальный сайт импортозамещения в России. [электронный ресурс]. // ZIMPORT.RU. 2015. URL: <http://zimport.ru/cel-proekta/>

4. Новости информационных технологий. [электронный ресурс]. // PCNEWS.RU. 2000. URL: http://pcnews.ru/blogs/pravitelstvo_vdvoe_sokratilo_budzet_na_importozamesenie_po_minkomsvazi_pridetsa_iskat_dengi_v_drugom_meste-684668.html

5. Светлана Молчанова. Перспективы импортозамещения: зарубежный опыт [электронный ресурс]. // <http://m.proved-partner.ru/>. 2015. URL: <http://m.proved-partner.ru/analytics/research/28309-pepspektivy-importozamesheniya-zapubezhnyy-opyt.html>

6. Акулиничева А. В., Васильева Р. П. Импортозамещение, преимущества переориентации товаропотоков в международной торговле в период продления санкций // Молодой ученый. — 2016. — №10. — С. 583 - 586.

© Мифтахутдинов А.Р., Цвигун Г.В., Линюшин Г.М., 2016

Мифтахутдинов А. Р.,

Линюшин Г.М.,

Цвигун Г.В.

Студенты 4 курса СПбГМТУ

г. Санкт - Петербург, РФ

АНАЛИЗ КРИПТОВАЛЮТЫ БИТКОИН: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В ЭКОНОМИКУ РФ

Биткоин — уже не новое, но все равно актуальное слово в мировой финансовой системе. Отношение к нему в мире неоднозначное: в одних странах его никак не контролируют, в других (например, в Китае) он запрещен. Во многих странах - экономических лидерах, биткоин исполняет функции денег и используется в качестве валютных инструментов. Первое упоминание о новой валюте, а на самом деле — об инновационной системе расчетов под названием blockchain («блокчейн»), было сделано в декабре 2008 года на одном из криптографических форумов. Пользователь под псевдонимом Сатоши Накамото предложил способы расчета, которые исключали посредников из операций между продавцом и покупателем. Именно этот факт обуславливает главное отличие криптовалют от любых других электронных денег. Упрощенно система блокчейн представляет набор блоков, в которых записаны транзакции. Перевод содержит информацию о поступлении на кошелек владельца суммы, которую он перечисляет, и о самом переводе. Операция считается состоявшейся (подтвержденной) после попадания операции в блок. Информация об этих блоках хранится на многих компьютерах. Злоумышленники, желающие взломать систему, не смогут физически изменить цепочки, записанные на многих компьютерах одновременно. Это объясняет первую положительную сторону биткоина и его архитектуры — высокую защищенность системы от кражи денег. Второй являются выгодные условия транзакции: кратчайшие сроки их проведения, отсутствие границ и посредников. Кроме того, комиссия за перевод практически не взимается. Третья сторона — ограниченность

монет в системе. Всего может быть около 21 миллиона биткоинов. Их законы эмиссии предполагают сокращение добычи в 2 раза каждые 4 года. Эмитентами являются лица, именуемые майнерами, которые предоставляют мощности для составления блоков. За каждый блок они получают вознаграждение, равное 25 биткоинам по состоянию на декабрь 2016 года, и комиссию.

В связи с этими неоспоримыми преимуществами использования криптовалюты государства начинают брать их оборот под свой контроль: так, Европейский Суд 22 октября 2015 года опубликовал решение С - 264 / 14, из которого следует, что операции обмена традиционных денег на биткоины не должны облагаться НДС. В России же они приравнены к денежным суррогатам и запрещены. Основанием для этого служит статья 27 закона «О Центральном банке» и статья 75 Конституции РФ.

Обратимся к факторам мешающим интеграции биткойна в экономику Российской Федерации.

Первый и главный — безопасность. Так как адрес получателя и отправителя не содержит идентификационной информации, вычислить владельца счета невозможно. Приобрести биткоин можно даже в интернет - обменниках, что не требует ни особых знаний, ни каких - либо персональных данных. Поэтому валюта широко используется в незаконных целях.

Другая причина — политическая: государству необходимо иметь контроль над денежными знаками страны. При нехватке средств в бюджете для выполнения социальных и прочих обязательств правительство осуществляет дополнительную эмиссию денег и тем самым покрывает брешь в казне. Биткоин же, являясь криптовалютой, имеет свои законы выпуска, на которые невозможно повлиять.

Третья причина — ввод в обращение нового средства расчета сильно ударит по социальной сфере. По состоянию 1 июля 2013 года в 100 крупнейших банках России работало 715 тысяч человек, что примерно соответствовало населению Краснодара в том же году. Их зарплата за полгода составила почти четверть триллиона рублей, что превышает состояние Д. Рокфеллера. Система blockchain, на которой строится архитектура биткойна, позволяет осуществлять переводы без банков и может быть интегрирована, например, в социальные сети. Это приведет к стремительной ликвидации функции посредничества в проведении расчетов и платежей у банков, что в свою очередь серьезно сократит количество рабочих мест и существенно ударит по налоговому отчислением.

Также существуют внутренние факторы, а именно так называемая "угроза 51 %" и ограничения по проведениям транзакций в секунду.

"Угроза 51 %" означает, что майнер, который контролирует более 50 % вычислительной мощности сети, может на время, пока он обладает контролем, исключать транзакции и менять их порядок. Это позволит ему замедлять или вовсе блокировать операции перевода средств и начать фактически вымогать более крупное вознаграждение за перевод. Игрок, который обладает мощностью более 50 % мощности сети, становится монополистом, что подрывает саму суть валюты — полную ее независимость.

Второй фактор исходит из структуры блоков. Каждый блок может содержать 1 Мб информации о транзакциях, требующих подтверждения, т. е. от 3000 до 5000 операций. Один блок формируется 10 минут, т. е. предел сети — до 8 операций в секунду. Для примера, система VISA может осуществлять до 65 тысяч транзакций в секунду. Ведутся активные обсуждения этой проблемы. Можно выделить два основных направления предлагаемых решений:

1. Изменить саму систему blockchain и увеличить блок до 20 Мб;
2. Положиться на то, что система станет саморегулирующейся, т. е. в первую очередь будут производиться транзакции с большим вознаграждением. Увеличение времени, за

которое будут осуществляться переводы с маленьким вознаграждением, естественным образом сделает некоторые из них нерентабельными и уменьшит общий поток сделок.

Изложенные выше факторы делают фактически невозможным тотальное и даже частичное интегрирование биткоина в сегодняшнем его виде в экономику РФ. Несмотря на это, эффективность и перспективность криптовалют не вызывает вопросов, и вполне возможно, что в недалеком будущем это станет основой денежно - валютной системы.

Список использованной литературы

1. Сергей Недорослев. "Три аргумента в пользу импортозамещения". [Электронный ресурс]. МОСКВА, 6 ноября 2014 — РБК. Эконометрика: учебник. 2 - е изд. / под ред. И. И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2007. 576 с.
2. Шишов, В. В., Кириченко Н. И. Принятие оптимальных экономических решений: учеб. пособие — КГТЭИ. Красноярск, 2008. 80 с.
3. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?Prtd=mgf_7d (дата обращения: 10.11.2016).
4. Инфляция доллара США по отношению к золоту [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dollar-usd.ru/inflation.htm> (дата обращения: 10.11.2016).
5. Bitcoin. Как это работает [Электронный ресурс] // Habrahabr. URL: <http://habrahabr.ru/post/114642/> (дата обращения: 23. 03. 2016).
6. Биткоин — энтузиастам [Электронный ресурс] // bitcoin. URL: <http://bitcoin.org/ru/> (дата обращения: 23. 03. 2016).
7. Что такое bitcoin? [Электронный ресурс] // BitcoinSecurity. URL: <http://btcsec.com/> (дата обращения: 23. 03. 2016).

© Мифтахутдинов А.Р., Цвигун Г.В., Линюшин Г.М., 2016

Нестеренко А.В.,

магистрант направления подготовки «Экономика» ДВГУПС
г. Хабаровск, Российская Федерация

Миرونенко О.В.,

к.э.н., доцент кафедры «Экономика» ДВГУПС
г. Хабаровск, Российская Федерация

ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ДЕМОГРАФИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РЕГИОНА

Как известно, потенциальная демография - это сфера демографического анализа, которая рассматривает население как совокупность носителей конкретного жизненного потенциала, измеряемого в человеко - годах. В основе показателей потенциальной демографии заложен период, который в среднем предстоит прожить представителю совокупности каждого возраста в соответствии с уровнем смертности, существующим в данное время в исследуемой группе населения [4].

Формирование потенциальной демографии стимулировалось потребностью преодоления проблем, с которыми сталкивается стандартная демографическая статистика. Данные проблемы заключаются в том, что, поскольку единицей демостатистического исследования

является человек, и для преодоления воздействия на степень различных статистических показателей структурных изменений, которые происходят в совокупности людей, требуется специальные усилия.

Очевидно, что потенциальная демография расширяет возможности демографического анализа. Нынешняя демографическая статистика является основной базой для применения методов потенциальной демографии, которые основаны на не равнозначном вкладе каждого человека в воспроизводство населения, в трудовую деятельность и т. п. [2]. Методы потенциальной демографии являются главными дополнительными средствами для познания демографической действительности в целом. Но, несмотря на это, из-за сложности и трудоёмкости расчетов, они не были достаточно популярны в практике демографического анализа. Так значительный вклад в упрощение методики расчётов внесли Французские демографы Ж. Буржуа - Пиша и Фильрозе.

Перспективными направлениями использования данных методов является анализ динамики и структуры жизненного потенциала, как в целом всего населения, так и отдельных его социально - профессиональных групп. Также это исследование результативности использования трудовых ресурсов, изучение демографических потерь в различных войнах, а также, оценка потерь, которые были вызваны различными причинами смерти, демографическое прогнозирование [4].

При использовании методов потенциальной демографии необходимо принимать во внимание следующее: большое количество демографических факторов, которые противоречат друг другу, действуют как побудители и ограничители экономического роста; их влияние в различных государствах и в разное время преломляется сквозь различные системы политических и социальных институтов, исходя из этого, окончательные итоги могут не соответствовать первоначальным ожиданиям.

«Конфликт» между воспроизводством населения, показателями рождаемости, естественного прироста и смертности является причиной внутренней миграции региона, и как следствие, характеризуется нестабильным экономическим развитием региона.

При анализе изменения рождаемости населения необходимо население дифференцировать на группы с неодинаковыми возможностями экономического роста в будущем. Так, население из регионов с высокими показателями рождаемости, но невысоким темпом экономического роста, мигрирует в экономически процветающие регионы. К росту миграции может привести повышение демографического неравенства между городом и селом, физическим и умственным трудом, повышение доли мигрантов в рабочей силе [1].

Таким образом, тенденции перемещения населения воздействуют на экономический рост региона, по меньшей мере, на четырех уровнях: на отношение людей к совершенствованию человеческого общества, непосредственно на величину и структуру населения как потребителя и производителя; на социально - трудовые отношения и на различные экономически важные стороны поведения людей (потребление; трудовое поведение).

Но направленность и масштаб воздействия одной и той же тенденции воспроизводства населения не должны быть одинаковы на всех этих четырех уровнях. Потому, например, уменьшение показателей смертности в регионе, где при таком уровне техники от населения исходит давление на ограниченные материальные ресурсы, может оказать негативное

воздействие на экономику в целом. Хотя если данное снижение может представлять собой следствие наиболее обширного применения возможностей современной техники, тогда оно может оказать влияние на рост образования, на изменение отношения к труду, преобразованию человеческих возможностей, что приведет к экономическому развитию в будущем [3].

Так, например, снижение рождаемости среди более образованных групп населения, может привести к неблагоприятному эффекту - уменьшится количество людей в новом поколении, которым семья может обеспечить более высокий уровень образования и высокую квалификацию. Однако если данное сокращение это обязательное начало процесса приспособления к экономической модификации, обеспечения государством наименьших социальных гарантий для всего общества, в дальнейшем это может позитивно оказать влияние на экономический рост [2].

Таким образом, при большом количестве вероятных определяющих условий, нельзя однозначно говорить о негативном / положительном влиянии потенциальной демографии на экономический рост региона. Определить это однозначно достаточно не просто, т.к. существуют прямые и обратные связи, своеобразные условия, кардинально меняющие направления влияния демографии.

Список использованной литературы

1. Бердникова, А.Ю. Население как фактор экономического и социального развития // Общество в условиях финансового кризиса: экономика, политика, право: материалы Международной научно - практической конференции: в 2 - х частях. Часть 2. Вопросы политики, экономики. - Екатеринбург: Уральский институт экономики, управления и права, 2009.

2. Игошев М.В., Мингалева Ж.А. Формирование современного демографического потенциала как основа структурной модернизации экономики // Российское предпринимательство, 2011. - №2 (1).

3. Колосова Р.П. Анализ затрат живого труда // Вопросы экономики, 2002.

4. Рoubичек В., Демографические прогнозы и потенциальная демография, в кн.: Демографические прогнозы, М. 1973.

© Нестеренко А.В., МIRONENKO O.B., 2016

Пащанина А.С.,
магистрант 2 курса,
факультет КЭиП НГУЭУ,
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современный этап развития российской экономики характеризуется сохраняющейся экономической нестабильностью. Многие компании оказываются в тяжелом положении,

вследствие падения платежеспособного спроса, снижения доступности кредитов, роста процентных ставок, волатильности валютных курсов, санкций и прочих факторов.

В большей степени от кризиса страдают отрасли, зависящие от экономической конъюнктуры. Строительные компании ощущают на себе влияние кризиса позже, чем компании других отраслей. Однако, им приходится гораздо дольше и тяжелее оправляться от влияния кризисного периода, несмотря на то, что они могут заранее предугадать его приближение.

Важную роль в управлении финансами строительных компаний, является управление оборотным капиталом. Для строительной отрасли характерны относительно большой объем требуемых оборотных средств и длинные производственные циклы. Оборотный капитал обеспечивает бесперебойное функционирование и от эффективности управления оборотными средствами, зависит не только величина прибыли, но и дальнейшее развитие компании. В кризисной ситуации, наиболее острой становится проблема финансирования оборотного капитала.

На строительном рынке РФ происходит череда банкротств. По данным Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК), во II кв. 2016 г. банкротами стали 823 компании по сравнению с 470 во II кв. 2015 г. Банкротство строительных фирм часто связано с тем, что они переоценивают надежность ожидаемых денежных поступлений за выполненные работы. Большинство строительных компаний использует агрессивную политику управления оборотным капиталом, оплачивая себестоимость одних работ, поступлениями от сдачи других объектов. И нарушение одного звена в этой цепочке неизбежно приводит к коллапсу [3].

Важно учитывать, что в кризисных условиях, новых заказов становится меньше, а выплаты по текущим проектам могут затягиваться. Особенно характерна задержка выплат для государственных заказчиков.

Низкий спрос на строительные - монтажные работы стал одной из основных проблем строительной отрасли в 2016 г. По данным Федеральной службы статистики, объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в постоянных ценах) сокращается с 2011 года (рис. 1) [6].

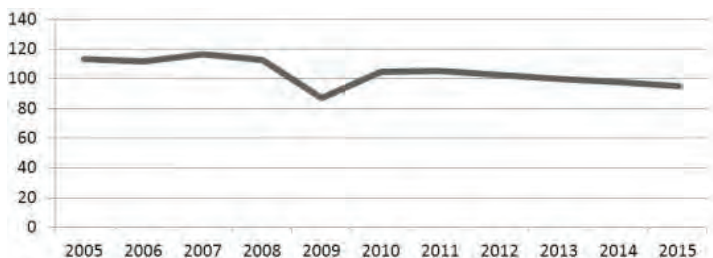


Рисунок 1 - Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»: в процентах к предыдущему году

Усугубляет проблему управления оборотным капиталом, тот факт, что цены на материалы растут значительно опережая цены на строительные - монтажные работы. По результатам выборочного обследования деловой активности строительных организаций в

III кв. 2016 г. Росстатом отмечено, что руководители крупных и малых строительных организаций отметили рост цены на строительные материалы (78 % и 74 %) и строительные - монтажные работы (53 % и 48 %) по сравнению с предыдущим кварталом. Треть респондентов выразили недовольство высокой стоимостью материалов, конструкций и изделий. Из числа причин, тормозящих деятельность подрядных организаций, этот фактор занял второе по значимости место [4].

На сегодняшний день, сложилась такая практика, что заказчики часто не предоставляют никакого аванса. Причем, в системе электронных торгов, участникам ставят более жесткие условия. На сегодняшний день, размещение заказов через электронные торговые площадки является основным способом поиска подрядчика. Участников торгов обязывают переводить на счет заказчика обеспечение, размер которого может достигать трети от суммы заказа [1]. Альтернативой может быть предоставление банковской гарантии, что влечет за собой дополнительные расходы. Но крупные банки выставляют множество жестких требований к строительным организациям при выдаче гарантии, и обычно не работают с молодыми компаниями и малым бизнесом. Подрядчикам приходится обращаться к менее надежным кредитным организациям, с более дорогими кредитными продуктами [2].

Кредиты для строительных компаний являются труднодоступными и достаточно дорогими даже для крупных организаций. Средневзвешенная процентная ставка по кредитам нефинансовым организациям на срок свыше 3 лет в сентябре 2016 года составила 12,73 %, а для малого предпринимательства 14,69 % [5]. Таким образом, для строительных организаций стоимость кредита значительно превышает невысокую рентабельность отрасли (рис.2).

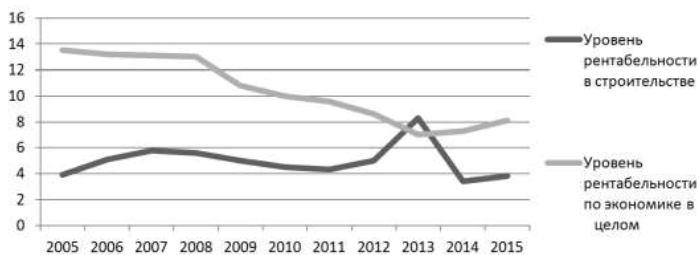


Рисунок 1 - Рентабельность в строительстве и в экономике в целом, %

Еще одной неблагоприятной тенденцией является рост просроченной задолженности строительных компаний. В 2015 году она выросла на 14,6 % до 89,4 млрд руб. Это приведет к еще большему ужесточению кредитной политики банков по отношению к строительным организациям [6].

В условиях нестабильной экономики, ориентация на получение максимальной прибыли в краткосрочном периоде может стать ошибкой. Компаниям, чтобы удержаться на рынке, необходимо ставить перед собой долгосрочные стратегические цели. Поскольку стоимость как комплексный показатель реагирует на изменение внешней и внутренней среды, целесообразным становится применение оценки бизнеса. Следовательно, оценка стоимости

компания может рассматриваться как действенный метод определения в стоимостном выражении результатов ее деятельности; эффективными методами управления в целях достижения наилучших результатов деятельности компании, должны быть методы, учитывающие оценку ее стоимости в процессе изменения деятельности [7, с.36].

Большинство экспертов сходятся в том, что доходный подход является одним из наиболее эффективных для оценки строительного бизнеса. Он отражает ценность компании, в зависимости от ее положения на рынке и потенциала. Отчетливо отражается влияние оборотного капитала на стоимость бизнеса в рамках метода дисконтирования свободных денежных потоков, где денежный поток от деятельности организации корректируется на изменение оборотного капитала. Когда оборотные активы слишком быстро растут, их величина может превысить сумму чистой прибыли и амортизационных отчислений. Как следствие, вызывая потребность в привлечении дополнительных денежных средств. Денежный поток становится отрицательным и негативно влияет на рыночную стоимость компании.

Таким образом, в условиях нестабильной экономики и агрессивной внешней среды, эффективное управление оборотным капиталом становится жизненно необходимым для строительной компании. Современные тенденции развития строительной отрасли в России ставят непростые задачи перед предпринимателями. В кризисный период становится крайне сложным привлечение заемных источников и инвестиций. Необходимо уделять особое внимание финансовой устойчивости предприятия и обеспечению бесперебойного производственного процесса, при этом не забывая поддерживать высокую эффективность функционирования компании.

Список использованной литературы:

1. Абрамов Д. Почему в России продолжают банкротиться строительные организации. Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/realty/articles/2016/07/25/650355-bankrotitsya-stroitelnie-organizatsii>
2. Актуальные проблемы строительной отрасли [Электронный ресурс]. URL: <http://stroimprosto-msk.ru/stati/aktualnye-problemy-stroitelnoj-otrasli/>
3. Балан Е. Ждать ли новых банкротств в строительной отрасли? [Электронный ресурс]. URL: <http://dailymoneyexpert.ru/how-to-spend/2016/03/25/zhdat-li-novykh-bankrotstv-v-stroitelnoj-otrasli-6431.html>
4. О деловой активности в строительстве в III кв. 2016 года. Росстат [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/stroit/3-del-akt16.rar
5. Сведения по кредитам в целом по РФ, 2016. ЦБ РФ [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=int_rat
6. "Строительство в России", 2016г. Росстат [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138716432453
7. Ромашкина Р.К. Особенности оценки стоимости предприятия в целях реструктуризации. // Сибирская финансовая школа.– 2003. – №1. – с. 35 - 38.

© Пащанина А.С., 2016

Полякова Н.В.
д.э.н., профессор
факультет информатики,
учета и сервиса
Байкальский государственный университет
(БГУ)
г. Иркутск,
Российская Федерация

Залешин В.Е.
магистр менеджмента
независимый эксперт
г. Иркутск,
Российская Федерация

ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКА ВЫВЕДЕНИЯ НОВОЙ УСЛУГИ НА РЫНОК

В процессе выведения нового продукта на рынок особое значение для производителя (поставщика) приобретает задача оценки величины риска его принятия потребителями.

Риск вывода нового продукта на рынок складывается из ряда составляющих: уровень конкуренции на рынке, особенности ценовой политики, организация продвижения и др. Однако следует признать, что ключевой составляющей риска является степень удовлетворения потребностей покупателей новым продуктом. При этом производителю (поставщику) важно уметь определять не только явные, но и скрытые / пассивные потребности людей, которым предлагается продукт.

Следовательно, уровень риска в данном случае зависит от точности выявления указанных потребностей. Нашей целью явилось формирование методики определения риска выведения продукта на рынок в аспекте исследования скрытых / пассивных потребностей покупателей.

В основу предлагаемой методики положена классификация Джона О'Шонесси, одного из признанных специалистов в области изучения скрытых и пассивных потребностей, согласно которой потребности делятся на:

1. активные;
2. пассивные;
3. скрытые [6].

К активным относятся явно выраженные потребности, которые производитель / поставщик продукта корректно определяет и способен удовлетворить практически полностью. Пассивными являются те, которые сами по себе не являются причинами покупательского поведения, и потребность здесь – недостаточное условие для его покупки. Скрытые потребности – это те, которые потребители могут не осознавать, «не ощущать потребности в продукте, но могли бы ее почувствовать, если бы узнали, как он способен улучшить их жизнь» [6].

Такая трактовка указывает на полезное свойство скрытой потребности: ее можно активизировать. При выведении нового продукта на рынок необходимо создать соответствующую информационную среду с целью стимулирования в сознании потенциального потребителя представления о ценности реального обладания или использования продукта. Таким образом, можно преобразовать скрытую потребность в явную, активную.

Концепция нашего исследования скрытых потребностей включает два ограничения: рассматривается рынок потребительских товаров / услуг; под новым продуктом понимается модификация существующего продукта.

Новый продукт должен отвечать следующим требованиям потребителя:

1. функциональные – требования непосредственно к свойствам и характеристикам, а также способам потребления;
2. социальные – требования, вызванные влиянием окружения, диктуемые нормами и ценностями социальных групп, к которым принадлежит потребитель или стремится принадлежать;
3. эмоционально - психологические – требования, опосредованные настроением, эмоциями, которые должен вызывать продукт, для обеспечения устойчивого душевного состояния.

Требования к новому продукту, в сущности, являются скрытыми потребностями и должны удовлетворяться комплексно. В связи с этим можно утверждать, что основными составляющими риска вывода нового продукта являются:

1. функциональный риск;
2. социальный риск;
3. эмоционально - психологический риск.

Каждый из перечисленных видов риска определяется присущими ему факторами. Факторы функционального, социального, эмоционально - психологического риска и предложенные критерии их оценки представлены в табл. 1, 2, 3.

Таблица 1
Характеристика факторов функционального риска²

Фактор риска	Критерии оценки
Ценность атрибутов	– максимально высокая оценка покупателями новых атрибутов продукта; – минимальная оценка покупателями новых атрибутов продукта.
Уникальность атрибутов	– новый продукт предлагает выгоды, единственные в своем роде; – продукт обезличен (конкуренты легко могут скопировать его); – имеющиеся на рынке продукты предлагают идентичные выгоды.
Своевременность появления на рынке	– позднее появление на рынке; – раннее появление на рынке (рынок не готов к восприятию нового продукта).

² При определении факторов функционального риска использованы положения П. Дойля [3, с. 167]

Таблица 2
Характеристика факторов социального риска

Фактор риска	Критерии оценки
Принадлежность к социальной группе, члены которой разделяют ценность обладания / пользования выводимым продуктом (его аналогами).	<ul style="list-style-type: none"> – «членство в группе (или желание присоединиться к группе) – автономия»; – «дружеские связи с членами группы (или стремление к ним) – отказ от сближения с людьми»; – «желание завоевать (сохранить) привязанность членов группы – психологическая независимость».
Уважение к другим людям	<ul style="list-style-type: none"> – «восхищение людьми с высоким статусом – неуважительное отношение к людям с высоким статусом»; – «уважение к людям с равным статусом – неуважительное отношение к людям с равным статусом»; – «уважение к людям с низким статусом – неуважительное отношение к людям с низким статусом».
Подчинение / доминирование	<ul style="list-style-type: none"> – «стремление контролировать поведение других людей – стремление быть под опекой и руках остальных других людей»; – «активность в контактах с людьми – пассивность в контактах с людьми»; – «стремление к освобождению от регламентированных отношений – подчинение системе регламентированных отношений»; – «согласие быть ответственным за деятельность и безопасность других людей – избегание ответственности за деятельность и безопасность других людей».
Отношение к успеху / неудаче	<ul style="list-style-type: none"> – «стремление к успеху – избегание неудачи»; – «стремление делать что-то лучше других – уклонение от трудностей»; – «настойчивость в устранении помех на пути к цели – подчинение внешним обстоятельствам»; – «приоритет достижения успеха любой ценой – приоритет сохранения имеющихся ресурсов и достижений».
Эгоизм / альтруизм	<ul style="list-style-type: none"> – «приоритет защиты личных интересов – приоритет заботы о других»; – «стремление к самореализации в личных достижениях – стремление сделать мир лучше для всех».

Таблица 3
Характеристика факторов эмоционально - психологического риска

Фактор риска	Критерии оценки
Отношение человека к окружающему миру	<ul style="list-style-type: none"> – окружающий мир вызывает положительные эмоции; – окружающий мир вызывает отрицательные эмоции.
Отношение человека к самому себе	<ul style="list-style-type: none"> – ощущение «есть счастье в жизни»; – ощущение «нет счастья в жизни».
Характер действия эмоциональных раздражителей (например, рекламы)	<ul style="list-style-type: none"> – вызывают положительные эмоции; – вызывают нейтральные эмоции; – вызывают отрицательные эмоции.

Положения разработанной методики исследования скрытых потребностей покупателей для целей выведения нового продукта на потребительский рынок заключаются в следующем.

1. Суммарно потенциальные требования потребителей к новой модификации продукта складываются из функциональных, социальных и эмоционально - психологических требований.

2. Соответственно риски производителя могут быть представлены в виде суммы функционального, социального и эмоционально - психологического видов риска. Назовем его интегральным риском нового продукта при выведении на рынок.

3. Для оценки интегрального риска необходимо измерить составляющие виды риска, для этого разрабатывается система критериев с определением границ вариации каждого фактора рисков.

4. Проводится исследование с целью получения оценок всех факторов риска с помощью разработанного инструментария измерения переменных, характеризующих частные риски.

5. Полученные оценки сравниваются с граничными значениями, определенными для каждого фактора, по принципу: «ниже – хорошо», «выше – плохо». Факторы риска, получившие оценки, превышающие граничные значения, указывают на выявленные потенциальные требования потребителя.

6. Полученные оценки факторов суммируются для нахождения интегрального показателя риска. Если значение показателя лучше граничного, то можно утверждать, что изучаемая модификация продукта может рассчитывать на успех на рынке.

Разработанная методика оценки риска вывода нового продукта на рынок прошла апробацию в ходе исследования потребностей покупателей услуг мобильной связи филиала ОАО «МТС» в Иркутской области.

Факторы риска изучались при помощи следующей системы переменных:

– 9 переменных, отражающих функциональные требования пользователей услуг оператора (качество голосовой связи; качество дополнительных услуг; скорость мобильного Интернета; специфичность (особость) выгод, получаемых при пользовании услугами; уникальность тарифных планов; своевременность появления на рынке; цена услуги; доступность услуги; качество информирования об услуге);

– 8 переменных, отражающих социальные требования потребителей услуг мобильной связи (принадлежность к социальной группе; установление дружеских связей; самоутверждение в коллективе; общение с людьми; подчинение / доминирование; избегание неудачи / стремление к успеху; уровень целеустремленности; эгоизм / альтруизм);

– 3 переменных, отражающих эмоционально - психологические требования потребителей (отношение человека к окружающему миру; отношение человека к самому себе; характер действия эмоциональных раздражителей).

Для сбора первичных данных применялась технология бренд - мэппинга [2, с. 137]: строилась система координат, по осям которых откладывались значения переменных, отражающих требования потребителей. По вертикальной оси (Y) задавалась функциональная переменная, по горизонтальной оси (X) — социальная / эмоционально - психологическая переменная (рис. 1).

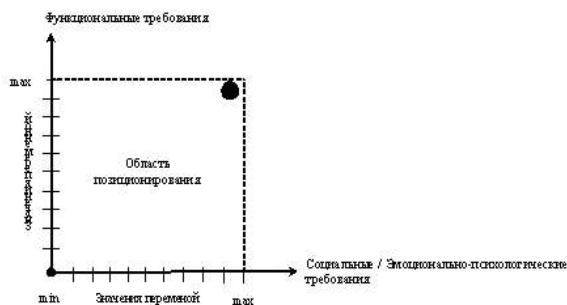


Рис. 1. Оценка переменных (требований потребителя) при помощи технологии бренд – мэппинга

Все переменные группируются попарно, и для каждой формулируется соответствующий вопрос. В одной системе координат респондентом дается один ответ сразу на два вопроса (черный кружок на рис. 1). Местоположение кружка на координатном поле определяет степень удовлетворения одной функциональной и одной социальной / эмоционально - психологической потребности. Чем выше эта степень, тем ниже уровень риска, связанного с удовлетворением данной потребности. Наоборот, чем ближе кружок расположен к началу координат, тем в меньшей степени удовлетворяются данные требования потребителя. Это означает более низкую оценку характеристик продукта и более высокий риск удовлетворения данных требований. Другими словами, местоположение ответа респондента, близкое к началу координат, означает неудовлетворенную потребность человека относительно исследуемых характеристик продукта, т.е. о ее существовании поставщик услуг ничего не знал. Значит, это — скрытая потребность, которую удалось выявить.

Для сбора первичных данных формулируются вопросы для респондентов в количестве используемых в исследовании переменных, причем каждый вопрос с вариантами ответов должен адекватно отражать соответствующую переменную (см. пример в табл. 4).

Таблица 4

Пример разработки вопроса для исследуемой переменной

Переменная	Вопрос
Качество голосовой связи — значения от «низкое качество» до «высокое качество»	Как часто у Вас обрывается связь во время разговора? — варианты ответов в диапазоне от «постоянно» до «никогда»

Для анализа полученных данных применяется шаблон для расчета факторов риска на основе той же системы координат для бренд - мэппинга, который отличается от бренд - карты наличием цены делений.

Состоянию системы, когда риск минимален или отсутствует, соответствует значение 0 [1, с. 88]. Это означает, что скрытая потребность не выявлена. Максимальному риску соответствует значение 1 [1, с. 89], что означает выявленную скрытую потребность

относительно конкретной характеристики продукта. Значение факторов увеличивается при движении к началу координат.

В нашей системе координат нейтральное отношение, соответствующее умеренному риску, находится в середине интервала между крайними значениями. В предлагаемой системе измерения такому положению соответствует значение фактора риска, равное 0,5 — граничное значение для любого частного фактора риска. Если значение ниже, продукт имеет шансы быть признанным потребителями. Если же фактическая оценка фактора окажется более 0,5, то с такой характеристикой продукт на рынок выводить нецелесообразно. То есть для каждой переменной максимальное значение фактора риска равно 1, минимальное — 0, граничное значение равно 0,5.

Для получения более адекватных оценок рассчитываются средние значения показателей риска. При обработке результатов опроса 38 респондентов - потребителей услуг мобильной связи иркутского филиала МТС, в зависимости от пола и возраста, среднее значение интегрального риска для всей изучаемой группы потребителей составило 0,49. Также были определены значения частных факторов риска для каждой переменной. Это позволило определить проблемные характеристики предоставляемых услуг и возможные пути их улучшения.

Результаты апробации разработанной методики дают основание утверждать, что предложенный способ оценки факторов риска нового продукта через определение скрытых потребностей может быть признан рабочим.

Список использованной литературы

1. Афанасьев А. С. К проблеме измерения хозяйственного риска предприятий реального сектора экономики / А. С. Афанасьев // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 3 (59). С. 87—90.
2. Гэд Т. 4D брэндинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики / Т. Гэд. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт - Петербурге, 2005. 232 с.
3. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2001. 480 с.: ил.
4. Кленси К. Дж. Моделирование рынка: как спрогнозировать успех нового продукта / К. Дж. Кленси, П. Крейг, М. МакГерри Вольф; под общ. ред. О. Чернозуба. М.: Вершина, 2007. 272 с.
5. Курчеева Г. И. Обеспечение маркетинговых исследований новых продуктов / Г. И. Курчеева // Практический маркетинг. 2012. № 12. С. 27—32.
6. О'Шонесси Дж. Активизация скрытых и пассивных потребностей ваших будущих клиентов / Дж. О'Шонесси [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.4p.ru/main/theory/152318/> (14.08.2014)
7. Федоров Д. Построение карты восприятия как эффективный инструмент выбора рыночной позиции продукта [Электронный ресурс] / Д. Федоров. Режим доступа: <http://www.cfn.ru/press/practical/2003-06/02.shtml> (13 июля 2004)
8. Школа маркетинга Келлога / Под ред. Д. Якобуччи / Пер. с англ. под ред. М. Медникова. СПб.: Питер, 2004. С. 134—135.

© Полякова Н.В., Залешин В.Е., 2016

Пронькина Я.С.,
студентка 4 курса факультета государственного сектора
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Мамонтова Е.А.,
студентка 4 курса факультета государственного сектора
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Научный руководитель: Кравец А.В.,
к. соц. н., доцент кафедры региональной экономики и управления
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Крымский полуостров – это регион с уникальными природно - климатическими условиями, где отмечается большая населенность культурно - исторических и ландшафтных объектов, достаточно развитый уровень экономики, имеется широкая сеть туристско - оздоровительных санаторных учреждений.

Макроэкономическое маркетинговое исследование рынка товаров и услуг, модели спроса и предложения, степени риска вложения капитала определили необходимость привлечения инвестиций в приоритетные отрасли народнохозяйственного комплекса Крыма.

Использование инвестиционных вложений является одной из главных составляющих деятельности российской экономики, в которой заинтересованы как развитые, так и развивающиеся страны [5, с. 127 - 130].

К задачам, которые решаются с помощью инвестиций, можно отнести:

- рождение новых предприятий, производящих продукцию, востребованную на внутреннем рынке в целях замещения импорта;
- технологическое обновление национальных предприятий и привлечение в страну новых технологий;
- пополнение собственного капитала национальных предприятий для целей перспективного развития;
- аккумулирование заёмных средств национальными производителями для осуществления конкретных проектов;
- интеграция национальной экономики в мировую.

За 9 месяцев 2014 года предприятиями и организациями за счет всех источников финансирования освоено 15 252,3 млн. руб. инвестиций в основной капитал. Наибольший удельный вес в структуре инвестиций в основной капитал по видам основных средств занимают:

- капитальные инвестиции в жилищное строительство - 6570,8 млн. руб.;
- строительство нежилых зданий – 3609,9 млн. руб.;
- строительство инженерных сооружений - 1859 млн. руб.;
- машины, оборудование и инвентарь – 2592,2 млн. руб. [2, с.25 - 26]

Основными источниками финансирования являются собственные средства предприятий и организаций - освоено 47,6 % (7262,3 млн. руб.), средства населения на строительство

собственного жилья составили 38,3 % (5595,1 млн. руб.). За счет кредитов банков других займов освоено лишь 4,6 % общего объема инвестиций (700,3 млн. руб.), средств государственного бюджета – 0,3 % (54,6 млн. руб.). [6]

Инвестиционная привлекательность Крымского ФО для иностранных инвесторов достаточно высока. Так, показатель прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составляет в среднем 6 % относительно уровня России.

В целях развития инвестиционной деятельности в регионе:

- создана особая экономическая зона;
- утверждена инвестиционная декларация Республики Крым;
- создан Совет по улучшению инвестиционного климата Республики Крым;
- утвержден порядок рассмотрения обращений инвесторов и заключения соглашений о реализации инвестиционных проектов, который определяет схему работы органов государственной власти по принципу «одного окна»;
- создано Государственное автономное учреждение Республики Крым «Центр инвестиций и регионального развития», основной задачей которого является консультационная поддержка инвесторов и сопровождение реализации инвестиционных проектов;
- разработан и в ближайшее время будет внесен на рассмотрение Государственного совета Крыма проект закона «О стимулировании инвестиционной деятельности в Республике Крым», который предусматривает механизмы защиты прав инвесторов и поддержки инвестиционной деятельности.

1 декабря 2014 года президент РФ Владимир Путин подписал закон о создании на 25 лет в Крымском ФО свободной экономической зоны. Документом предусмотрен особый режим ведения бизнеса: льготное налогообложение, создание свободной таможенной зоны, сниженные тарифы страховых взносов, т.д. Документ вступил в силу с 1 января 2015 года. Ставка делается на санаторно - курортную деятельность, туризм, сельское хозяйство, перерабатывающую промышленность, логистику (порты и транспорт), судостроение и высокотехнологичные отрасли экономики [1].

Но, несмотря на то, что власти Крыма делают все возможное для развития инвестиционной деятельности, существуют определенные проблемы, которые тормозят ее развитие. К ним можно отнести:

- недостаточно сформированное законодательство;
- отсутствие эффективной системы поддержки инвестора в реализации инвестиционных проектов;
- отсутствие механизмов государственной поддержки инвесторов;
- слабый потенциал специалистов органов исполнительной власти и органов местного самоуправления, предприятий, организаций и учреждений по вопросам инвестиционной деятельности;
- недостаточная информированность иностранных компаний об условиях ведения бизнеса, экономическом и инвестиционном потенциале Крыма и Севастополя;
- «национализация» государственной и частной собственности, которая не придает привлекательности Крыму и отпугивает инвесторов;
- неспособность крымского руководства расплатиться по долгам.

Подводя итоги о роли инвестиций в развитии экономики Республики Крым, можно определить следующие преимущества, которыми обладает регион:

- туристический бизнес;
- санаторно - курортное лечение;
- альтернативная энергетика и промышленность;
- агропромышленный комплекс и животноводство;
- статус свободной зоны и выигрышное географическое расположение.

Исходя из преимуществ, регион имеет отличные перспективы для полноценного развития инвестиционной деятельности. Инвестиционный процесс Крыма и Севастополя будет основываться на российских инвестициях. В этой связи единственным источником привлечения средств в развитие полуострова останется бюджет Российской Федерации. Что касается иностранных инвестиций, то наличие кредитов не позволит Крыму выйти на международные финансовые рынки за новыми заимствованиями. Привлечение в регион частных инвесторов, для которых определяющим фактором будут являться выводы международных рейтинговых агентств, также станет затруднительным [4, с. 121 - 123].

Выходом может быть ориентация Крымского ФО на Восток. Китай благоприятно относится к России как внешний партнер. Большой интерес к региону проявляют и другие азиатские страны – Южная Корея, Сингапур, Индия, Турция, а также рынки арабского мира [3, с. 147 - 150].

В целом же можно уверенно говорить о том, что зловещие прогнозы украинских властей об экономическом коллапсе в Крыму оказались несостоятельными. Полуостров активно и динамично развивается, улучшается ситуация с инфраструктурой, начинают реализовываться амбициозные инвестиционные проекты. В рамках Федеральной целевой программы развития Крымского федерального округа, по которой выделено порядка 700 миллиардов рублей, которые в первую очередь направляются на модернизацию инфраструктуры, происходит формирование условий для прихода частных инвесторов. Считается, что инвестиционные результаты станут для жителей Крыма еще одним подтверждением, что выбор, сделанный в 2014 году, был правильным.

Список использованной литературы

1. О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя: Федеральный закон от 29.11.2014 N 377 - ФЗ // ПС КонсультантПлюс
2. Анализ экономического положения, угроз и перспектив развития Крыма после присоединения к России. Информационно - аналитический доклад // Фонд «Национальная энергетическая безопасность», март 2015
3. Кравец А.В. Влияние и роль инновационного развития бизнеса на экономический рост / А.В. Кравец // Интерактивная наука. – 2016. – №2. – С. 147 - 150.
4. Кравец А.В. Проблемы и перспективы российской экономики в условиях мирового экономического кризиса / А.В. Кравец // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 9 - 10. С. 121 - 123.
5. Кравец А.В. Экономический рост и формирование инвестиционного климата региона: проблемы и перспективы / А.В. Кравец // Интерактивная наука. – 2016. – №1. – С. 127 - 130.

6. Российский статистический ежегодник 2014: стат. сборник. – М.: Росстат, 2014г. – С. 304.

© Пронькина Я.С., Мамонтова Е.А., 2016

Пшеничников А.А.,
к.э.н., доцент
кафедра землеустройства
ПГСХА
г. Пермь, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Развитие отечественного агропромышленного комплекса и отдельных его отраслей в значительной степени зависит от радикального решения проблемы стабилизации обострившихся негативных тенденций в этой отрасли экономики. При этом, разработка стратегических сценариев развития сельскохозяйственного производства и его ресурсного потенциала должна базироваться на научно обоснованном прогнозировании, сущность и содержание которого в рыночных условиях имеет определенную специфику.

Проблемы экономического прогнозирования в сфере развития сельскохозяйственного производства, рационального использования земельных и других производственных ресурсов находили отражение в трудах многих ученых в разные годы и остаются актуальными сегодня [5].

В современных условиях проблема прогнозирования развития аграрного землепользования в составе стратегии развития региональных агрокомплексов требует дополнительного исследования и системного решения. В частности, требуют уточнения назначения и определение прогноза аграрного землепользования, принципы прогнозирования.

В специальной литературе представление о будущем называется предвидением, которое может быть как научным, так и ненаучным. Под научным предвидением обычно понимается опережающее отображение действительности, основанное на познании законов природы, общества и мышления. Оно может иметь форму предсказания, или предугадания. Формой предсказания является прогноз, научное исследование, направленное на определение перспектив развития явления. Прогноз в переводе с греческого и означает предвидение, предсказание, основанное на определенных данных.

Прогнозирование имеет свою методологию. Методология научного экономического прогнозирования включает совокупность подходов к классификации прогнозов, методов и показателей, применяемых в процессе прогнозирования. Для определения сущности современного экономического прогнозирования необходимо детальное рассмотрение отдельных категорий методологии [4].

Исследуя сущность экономических прогнозов, необходимо помнить, что экономику следует рассматривать как стоимостное следствие деятельности любого общества, а

объяснения тех или иных процессов и явлений, связанных с деятельностью общества, дают самые разные науки. Поэтому экономические прогнозы тесно связаны с иными прогнозами, что необходимо учитывать для повышения надежности и обоснованности экономических прогнозов.

В целом экономическое прогнозирование традиционно рассматривают как систему специальных научных исследований количественного и качественного характера, направленных на выявление тенденций развития экономических отношений и поиск оптимальных решений по достижению целей этого развития.

Экономический прогноз в любых сферах хозяйственной деятельности, включая сельское хозяйство, позволяет:

- оценить состояние системы и осуществить поиск возможных вариантов принятия управленческих решений;
- определить границы области и возможности для изменения будущих событий;
- выявить проблемы, слабо выраженные в настоящем, но возможные в будущем;
- осуществить поиск вариантов активного воздействия на объективные факторы будущего;
- моделировать варианты событий при учете ведущих факторов.

Экономический прогноз является средством достижения поставленных целей хозяйствования в рамках сложившихся экономических отношений. Он служит задачам достижения эффективного хозяйствования в условиях рыночной экономики.

К наиболее распространенным методам прогнозирования в экономике сельского хозяйства относятся: экстраполяция, нормативные расчеты, в том числе интерполяция, экспертные оценки, аналогия, математическое моделирование.

Сущность экономического прогнозирования во всех сферах хозяйственной деятельности, включая сельское хозяйство, заключается в определении возможных направлений развития объектов прогнозирования и способов достижения намеченных результатов на основе использования специальных методов и приемов прогнозирования, осуществляемых в определенной последовательности. Результатом прогнозирования является разработка прогнозов, классифицируемых по ряду критериев, и осуществляемых на основе системы определенных принципов.

Прогнозирование рационального использования земель сельскохозяйственного назначения в системе определения перспектив развития сельского хозяйства имеет свою специфику, обусловленную той ролью, которую играют земельные ресурсы в агропромышленном производстве. Учет этой специфики обязателен в процессе экономического прогнозирования землепользования.

Список использованной литературы

1. Брыжко, В.Г. Механизм экономической защиты земель сельскохозяйственного назначения. – Екатеринбург: Институт экономики УрОРАН, 2005. – 301с.
2. Брыжко В.Г. Пути повышения эффективности аграрного землепользования региона (на материалах Пермского края) / В.Г. Брыжко, Л.А. Кошелева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. - №4. – С.37 - 41.

3. Брыжко В.Г. Проблемы прогнозирования использования земель сельскохозяйственного назначения / В.Г. Брыжко, А.А. Пшеничников // *Фундаментальные исследования*. – 2015. - №12 (часть 6) – С. 1185 - 1188

4. Брыжко В.Г. Теоретические и методические основы управления развитием сельскохозяйственного производства и землепользования региона / В.Г. Брыжко, А.А. Пшеничников, Л.А. Кошелева // : Монография. – М: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2015. – 224с.

© Пшеничников А.А., 2016

Разуваева В.В.

студент

факультет экономической безопасности

УГНТУ,

г. Уфа, Российская Федерация

ОЦЕНКА КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ

Коррупционные риски - риски проявления коррупционных явлений или возникновения коррупционных ситуаций. Коррупциогенный фактор (риск) - явление или совокупность явлений, порождающие коррупционные правонарушения, или способствующие их распространению. Индикатор коррупционных рисков – показатель наличия факторов, которые могут способствовать возникновению коррупционных рисков.[1,10]

При размещении государственных и муниципальных заказов в большинстве случаев предполагается проведение какой - либо конкурентной процедуры, предполагающей объективный выбор наилучшего предложения из нескольких поступивших. Однако в некоторых случаях ответственные сотрудники заказчиков имеют возможность обеспечить победу конкретного участника размещения заказа, пообещавшего наибольшие «комиссионные» со сделки . В российских СМИ комиссионное вознаграждение ответственных сотрудников государственных и муниципальных заказчиков за помощь в получении государственного заказа получило неофициальное название «откат». Таким образом, можно констатировать наличие в системе государственных и муниципальных закупок значительных коррупционных рисков.[2,30]

Коррупционные риски возникают на всех этапах государственных и муниципальных закупок. Рассматривая процедуру размещения заказа укрупненно, можно выделить следующие основные этапы: формирование заказа, размещение заказа и исполнение контрактов. Остановимся на каждом из них и проанализируем их с точки зрения потенциальных возможностей для обеспечения победы «нужного» поставщика.

На стадии формирования заказа коррупционные риски возникают при:

- определении приоритетов заявок государственных заказчиков на закупку;
- исследовании приоритетов рынка;
- выборе способа размещения заказа;
- формировании плана - графика закупок.

Методика определения коррупционных рисков: индикаторы, сигнализирующие о коррупционной пораженности должностных лиц, сигнальные индикаторы, поведения и деятельности, должностных лиц, социально - нейтральные, индикаторы поведения и деятельности должностных лиц. Наиболее распространенные сигнальные индикаторы коррупции в госзакупках: [2,45]

- неоднократные победы конкретной фирмы или аффилированных фирм в закупках одного и того же заказчика в течение длительного времени; выполнение для заказчика разнопрофильных работ одной и той же организацией в течение длительного периода времени; отсутствие штрафных или иных гражданско - правовых санкций в заключаемых контрактах и (или) неприменение их в случаях нарушения договорных обязательств поставщиком; значительные корректировки условий на этапе исполнения контракта. К социально - нейтральным индикаторам относятся следующие признаки коррупционного поведения: частые и длительные частные переговоры с потенциальными поставщиками; необоснованное резкое изменение материального благосостояния ответственных должностных лиц; отказ от очередного отпуска, присутствие на работе при болезнях в период проведения крупных закупок; неожиданный интерес к работе сотрудников или подразделений, не входящих в непосредственную компетенцию должностного лица, отвечающего за размещение заказа (вмешательство в работу других); неожиданная смена точки зрения на рассматриваемые вопросы; необъяснимо дорогостоящий досуг.

Ущерб от коррупционных действий: Финансовые потери, материальные потери, качественные потери, качественные потери, институциональные потери, социальные потери.

Интенсивность и характер взаимоотношений бизнеса с государством, включая субъективные “ожидания относительно уплаты взятки” и объективный уровень регулятивного давления. Существование (либо их отсутствие) антикоррупционных законов, прозрачность контроля за их соблюдением. Прозрачность правительственной деятельности, в том числе доступны или нет правительственные бюджеты для изучения широкой публикой. Потенциал надзора за соблюдением гражданских прав, в том числе степень контроля СМИ со стороны государства, и насколько свободным является доступ к ним.

СМИ часто фокусируют внимание на размерах штрафов, которые платят компании при выявлении фактов мошенничества и коррупции. Но штрафы представляют собой лишь малую часть тех убытков, которые может понести организация. Ущерб может быть нанесен репутации компании и, как следствие, ее рыночной стоимости. Не стоит также забывать и о личной ответственности руководства за действия компании. [3,28]

Компании должны регулярно проводить оценку риска мошенничества и коррупции. Для проведения оценки необходимо предварительно ознакомить сотрудников с основными видами коррупции и мошенничества, определить ключевые индикаторы злоупотреблений, вызывающие подозрения в отношении профессиональной деятельности или личности сотрудника, а также показать примеры из реальной жизни.

И основной задачей стратегии развития любого региона является активное вовлечение средств в экономику региона, устранение диспропорций между отраслями экономики в регионе для устранения любых видов коррупции [4].

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Отраслевая информационно - справочная система [Электронный ресурс]URL:http: // www.audar - info.ru

2. Методические рекомендации по проведению оценки коррупционных рисков, возникающих при реализации государственных функций, а также корректировке перечней должностей федеральной государственной службы и должностей в государственных корпорациях, замещение которых связано с коррупционными рисками, и внедрению системы мониторинга исполнения должностных обязанностей федеральными государственными служащими и работниками государственных корпораций, деятельность которых связана с коррупционными рисками. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации.

3. Круи М. Основы риск - менеджмента. — М.: Юрайт, 2011. — С. 28

4. Байрушина Ф. Ф. Разработка методики стратегического анализа регионального развития РБ в системе экономической безопасности региона // Евразийский юридический журнал. 2016. № 3 (94). С. 348 - 353.

© Разуваева В.В., 2016

Розумная В.В., студентка группы ЭБ - 333 Института экономики и управления
(структурное подразделение)

ФГАОУ ВО Крымского федерального университета
имени В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация

Митина Э.А., ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела
Института экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского,
г. Симферополь, Российская Федерация

РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Управление предприятием в современных условиях требует комплексного решения многочисленных проблем, что обусловлено формированием новых подходов к управлению и инструментов их внедрения. На сегодняшний день таким инструментом является контроллинг, представляющий собой новейшее явление в теории и практике управления предприятием, способствующее выполнению оперативных и стратегических целей на предприятии [2].

Целью нашей работы является выявление роли контроллинга в системе управления предприятием.

Контроллинг берет свое начало с XV ст. в Великобритании, позже, в 1880 году был применен в США, а в России начал проявляться только в начале 1990 - х годов. Среди предпосылок его развития на современных предприятиях можно отметить [1]:

- рост нестабильности, а так же быстрое реагирование на изменение внешней среды, выдвигающее дополнительные требования к системе управления предприятием;

- переход внимания с контроля прошлого на анализ будущего;
- потребность в непрерывном наблюдении за изменениями, происходящими во внешней и внутренней среде предприятия;
- потребность в продуманной системе действий по предотвращению кризисных ситуаций и т.д.

Контроллинг выступает как инструмент постоянного улучшения финансовых показателей предприятия, системного отслеживания хозяйственных процессов и принятия управленческих решений с учетом стратегии организации, главной целью которого является совершенствование системы управления развитием предприятия.

Следует выделить основные функции контроллинга: информационная; планирование; контроль; регулирование; координирование.

В настоящее время контроллинг как инструмент управления предприятием способствует реализации долгосрочных и краткосрочных целей, согласно чему, выделяют оперативный и стратегический контроллинг [2].

Главная задача оперативного контроллинга - образование единой системы управления, благодаря достижению текущих целей предприятия, а так же принятию важных решений по оптимизации соотношения «затраты – прибыль». Важно, что этот вид контроллинга направлен на реализацию именно краткосрочных целей, то есть, система используется для поддержки оперативных решений по предотвращению кризисного состояния.

Касательно стратегического контроллинга, то его основная задача - создание системы управления, которая бы обеспечивала устойчивое положение предприятия, а так же создание конкурентных преимуществ. Для этого, необходимо проведение анализа информации о внешних и внутренних условиях работы предприятий. Перед тем, как осуществить контроль реализации какой - либо цели необходимо обосновать и установить насколько реально ее достижение. После проверки стратегической цели следует разработать систему контроля за выполнением плана, либо приступить к разработке альтернативного варианта.

В реальных условиях функционирования предприятия оперативный и стратегический контроллинг тесно связаны между собой в процессе реализации функций менеджмента. При разработке системы контроллинга на предприятии необходимо учитывать особенности системы менеджмента. Ключевое значение имеет установление последовательности включения в процесс управления взаимосвязанных элементов системы управления. При этом важны принципы организации предприятия нормативно - законодательной и методической баз.

Информация, которую предоставляет система контроллинга, должна соответствовать следующим критериям: достоверность; полнота; существенность; своевременность; регулярность.

С внедрением контроллинга на предприятии улучшаются процессы формирования цен, инвестиций, финансовых ресурсов, так же увеличивается эффективность принимаемых управленческих решений. Планирование целей предприятия осуществляется с помощью анализа и обобщения информации, которую предоставляет контроллер. Система контроллинга помогает руководителю и менеджеру эффективно использовать ресурсы,

имеющиеся на предприятии, а так же приспосабливаться к изменениям в рыночной среде [2].

Вывод: Роль контроллинга в системе управления предприятием достаточно велика, так как с внедрением в практику управления этого современного и эффективного инструмента, предприятия имеют возможность способствовать совершенствованию системы управления, а так же повышению экономической устойчивости предприятия.

Список использованной литературы:

1. Кушнеров О.Н., Шугаев И.В. Контроллинг в системе управления затратами на предприятии / О.Н. Кушнеров, И.В. Шугаев // Ученые заметки ТОГУ. – 2015. - Том 6. - № 4. - С. 350 – 355.

2. Волкова М.В. Контроллинг в системе эффективного управления предприятием / М.В. Волкова // Теория и практика общественного развития. – 2014. - №21. - С.89 - 91.

© Розумная В.В., Митина Е.А., 2016

Романькова А.С.

студент 3 курса факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

Неводова И.А.

ассистент

факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ВНУТРЕННИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На 2016 год в мире ни одно государство не обходится без денежных заимствований, поэтому экономика многих стран, характеризуются наличием больших государственных (внешних и внутренних) долгов.

В России при переходе на Рыночную экономику, у государства появился новый взгляд на основные принципы финансирования в стране. Через время основными источниками финансовых поступлений в бюджет Российской федерации, вместе с налогами, стали также государственные займы. Со временем объемы займов в сравнении с налогами только увеличиваются.

По сути, государственный внутренний долг заключается в совокупности кредитных и финансовых отношений, которые возникают, когда капиталы на основе заимствования из национального частного сектора перемещаются в правительственный бюджет. Учитывая форму, в которой осуществляются государственные займы, во многих странах государственный долг включает в себя также общий объем непогашенных государственных ценных бумаг и дефицит государственного бюджета. В бюджетном кодексе Российской Федерации государственный долг имеет следующее определение – это

долговые обязательства Российской Федерации перед юридическими и физическими лицами России, муниципальными образованиями и субъектами России [2].

Проведя структурный анализ государственной задолженности можно выделить три ее составных элемента:

Первый элемент – это денежная задолженность, включающая в себя финансовые обязательства государства, которые возникают в связи с правительственными займами кредитных средств;

Второй элемент – это административная задолженность, в которую входят денежные обязательства, которые находятся в тесной взаимосвязи с текущей бюджетной политикой;

Третий элемент – это возможные долговые обязательства, возникающие, когда государственные органы предоставляют поручительства и гарантии предприятиям, которые находятся с ними в сотрудничестве.

В Законе РФ «О государственном внутреннем долге Российской Федерации», в статье № 2 «Формы и состав государственного внутреннего долга Российской Федерации» говорится, что долговые обязательства Российской Федерации в настоящее время выражены в следующих формах:

- 1) кредит, полученный государством в лице Правительства РФ;
- 2) государственные займы, осуществляемые посредством выпуска ценных бумаг от имени Правительства РФ;
- 3) Различные другие долговые обязательства, гарантированные Правительством РФ[1].

Форма долговых обязательств национально - государственных и административно - территориальных образований Российской Федерации и условия их выпуска (выдачи) определяются соответствующими органами национально - государственных и административно - территориальных образований Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Также время от времени Минфин России, для поддержания и реализации целей государственной долговой политики осуществляет выпуск государственных ценных бумаг, в соответствии с условиями эмиссии производит погашение и выплату процентных платежей. Владельцами облигаций могут быть иностранные и российские, юридические и физические лица. На потенциальных владельцев для каждого выпуска могут отдельно устанавливаться разные ограничения.

Можно выделить несколько видов государственных ценных бумаг. Основные из них, участвующие в обращении на официальном рынке:

- 1) Облигации внутреннего облигационного займа (ОВОЗ);
- 2) Государственные краткосрочные облигации (ГКО);
- 3) Облигации федерального займа (ОФЗ), в которые входят:
 - переменным купонным доходом (ОФЗ–ПК);
 - постоянным купонным доходом (ОФЗ–ПД);
 - фиксированным купонным доходом (ОФЗ–ФД);
 - амортизацией долга (ОФЗ–АД);
- 4) Государственные сберегательные облигации с фиксированной процентной ставкой (ГСО–ФПС);
- 5) Государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой (ГСО–ППС).

Рассмотрим данные, отражающие динамику и структуру объема государственного внутреннего долга РФ за период 2012–2016 гг.

На 2016 год внутренний государственный долг в РФ составляет 7 трлн. 307млрд рублей. Из них:

- 1) 76 % или 5 трлн. 826,738 млрд руб. – государственные ценные бумаги;
- 2) 24 % или 1514850,5млрд руб. – государственные гарантии РФ.

Таблица 1 – Структура и динамика государственного внутреннего долга[4].

Виды государственных ценных бумаг	Объем государственного внутреннего долга РФедерации, млрд руб.				
	2012	2013	2014	2015	2016
ОФЗ–ПД	1830,49	2255,17	2688,86	2652,09	2710,35
ОФЗ–АД	1079,58	1048,58	1045,98	1038,56	791,175
ОФЗ–ПК	0	0	0	1002,51	1489,03
ГСО–ППС	421,15	545,55	475,55	560,55	360,55
ГСО–ФПС	132	132	132	132	132
ОВОЗ	90	90	90	90	90
Итого:	3553,22	4071,30	4432,39	5475,71	5573,09

Проведя структурный анализ внутреннего долга РФ за 2012 - 2016 года, можно сделать вывод о том, что в основном государство выпускает облигации федерального займа с постоянным купонным доходом (ОФЗ - ПД). По сравнению с 2012 годом, в 2016 он увеличился практически в 1,5 раза (1830,49 - 2710,35млрд руб.). На втором месте облигации федерального займа с амортизацией долга в 2012г. их показатель бы равен 1079,58млрд руб., а к 2016г. снизился до 791,175млрд руб.. Далее идут государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой, наибольший их показатель был в 2015г. - 560,55млрд руб., а наименьший в 2016г. - 360,55млрд руб., государственные сберегательные облигации с фиксированной процентной ставкой остаются неизменны в течение анализируемого периода (2012 - 2016гг.) и равен 132млрд руб. и облигации внутреннего облигационного займа тоже остаются неизменными и равны 90 млрд руб.

По данным, которые предоставляет Министерство Финансов предельный уровень внутреннего государственного долга Российской Федерации в 2017 году не превысит 9 трлн рублей, а внешний - 55,1млрд долларов. Предельный объем размещения облигаций федерального займа (ОФЗ) в 4 квартале 2016 г. – 70,0млрд руб.

Реализация долговой политики в настоящее время в России требует решения ключевых задач и проблем по поддержанию умеренной долговой нагрузки (отношение государственного долга Российской Федерации к ВВП, не превышающее 15–20 %). Важно не допускать рост расходов на обслуживание государственного долга (доля в общем объеме расходов федерального бюджета, не превышающая 10 %), а также необходимо развивать внутренний рынок капиталов. В частности:

- 1) Нужно повышать заинтересованность юридических и физических лиц в государственных ценных бумагах;

2) Важно адаптировать долговую политику и уметь приспосабливаться к продолжающимся изменениям конъюнктуры на внешнем и внутреннем финансовых рынках;

3) Необходимо продолжить работу по дальнейшему развитию рынка капиталов. В России рынок капиталов и так развивался очень долго, так как ему мешала феодально - крепостная система, которая ограничивала такие ресурсы, как труд и земля.

В последние годы в России наметились качественно новые тенденции в сфере управления государственным долгом. Например, использование налоговой системы, рациональная мобилизация ресурсов с помощью займов и других государственных обязательств. Использование активных методов реструктуризации заимствований и организации обслуживания долга.

Список использованных источников:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016, с изм. от 30.03.2016)
2. Карева Е. И. Специфика внутреннего долга Российской Федерации // Молодой ученый. — 2015. — №1. — С. 229–231.
3. Официальный сайт Министерства финансов // URL // <http://www.minfin.ru>.
4. Данные Росстат // URL // <http://www.gks.ru>
5. Данные Центробанка РФ // URL // <http://www.cbr.ru/>

© Романькова А.С., Неводова И.А., 2016

Садыкова Б.А.,

Аспирант кафедры «экономики и управления»
Института социального развития и предпринимательства,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Последствия трудовой миграции, взятые как на макроуровне (для страны в целом), так и на микроуровне (собственно для мигранта и его домохозяйства) уже приносит свои плоды. Применительно к макроуровню логично выделять последствия для страны отдающей и принимающей мигрантов. Последствия здесь будут иметь как прямые, так и обратные формы.

Для анализа использовала результаты социологического опроса, проведенной независимой группой социологов в Кыргызстане 2014 года. Основной метод исследования – социологический опрос, согласованной для всех участников исследования, которые были опрошены трудовые мигранты. Выборочная совокупность основывалась по принципу простой случайной выборки с применением методики «снежного кома», согласно которому каждый опрошенный подсказывал, где найти следующих респондентов. Объем выборки составил 860 человек.

Экономические эффекты для Кыргызстана как государства выезда трудовых мигрантов, то главный их роли, которую они оказывают на экономическое развитие страны. Денежные переводы используются близкими людьми мигрантов, точнее, домохозяйствами трудовых мигрантов. Большинство денежные переводы как правило вкладывают экономики государства и семьи в краткосрочной перспективе. Естественно, это зависит от уровня экономических знания, насколько сложно экономическая ситуация в данной семье.

Согласно проведенному исследованию, подавляющая часть респондентов своими переводами оказывает помощь семьям и фактически их содержит. Причем, 44 % эту помощь оказывают регулярно и 21,5 % фактически их обеспечивают, еще 21 % делают это эпизодически, но все же помогают и лишь 12 % не имеют на обеспечении иждивенцев.

Большинство респондентов (35,5 %) основными источниками доходов для своего домохозяйства связывают с работой на выезде. 33,5 % опрошенных свои заработки считают одним из основных. Только для 1 / 3 респондентов заработанные деньги являются лишь дополнением к основному доходу в семье. Особенно это характерно для молодых трудовых мигрантов из относительно обеспеченных семей (16 - 25 лет), и тех, кто выехал на заработки в первый раз.

Между тем, почти половина участников опроса оценили свои заработанные деньги в миграции в целом как невысокие (средние), а 3 % даже считают, что они ниже среднего уровня. Для 38 % опрошенных – это средний заработок и только 9 % назвали его высоким.

К этому виду последствий миграции отнесены изменения в социальной структуре общества и статусе человека на рынке труда. Среди позитивных последствий для страны выезда - это возможность приобретения работником за рубежом новой, желательнее более высокой квалификации. За счет миграции за рубеж страна приема получает дополнительную выгоду, т.к. при этом частично решается проблема занятости, безработицы, осуществляется экономия на затратах подготовки и переподготовки персонала, повышения квалификации работников.

В ходе исследования выяснилось, что только 13 % респондентов трудятся в России по своей специальности, остальные 84 % задействованы на других работах. Преимущественно трудовые мигранты работают в строительстве (26 %), торговле (22 %), сфере услуг (12,5 %) и общепите (9 %). Меньше их задействовано в частных домохозяйствах (4,5 %) и промышленности (4 %). Чуть больше - в швейном производстве (8 %), на транспорте и связи (6 %).

Занятых мигрантов в сфере высококвалифицированных специальностей вовсе мала, т.к. сказывается проблема с признанием квалификации. Присвоенные в Кыргызстане, они, в основной массе, не признаются работодателями в России. Если мигрант претендует на работу, требующую определенной квалификации, его сертификат не имеет значения, а навыки и умения проверяются практическим способом.

В результате, только 1,3 % их работает в финансовом секторе, 1 % - в сфере здравоохранения и столько же в образовании. Бизнесом и предпринимательством охвачено лишь 4 % опрошенных, но в перспективе собственный бизнес в России собираются открыть - 12,5 % , еще 3 % состоят в его доле.

Однако опрос экспертов показал, что российские работодатели относятся к кыргызстанским трудовым мигрантам более лояльно в сравнении с другими

гастарбайтерами. Это связано скорее с тем, что мигранты из Кыргызстана имеют определенные трудовые навыки, а у некоторых даже есть рабочая квалификация.

Вместе с тем, материальные стимулы оборачиваются порой для определенной части трудовых мигрантов сложными социальными проблемами. Одно из самых прямых последствий – изменение функциональной системы, роли и механизма воспитания и образования детей. Параллельно наблюдается рост тенденции разрушению семейных традиции и ценности, которые увеличивается количество беспризорных детей, социальных сирот и детской преступности. Длительные расставания оказывают влияние на самих мигрантов, на их психологическое, физиологическое и эмоциональное состояние. Так, 25 % респондентов считают, что работа за границей отразилась на их здоровье, 6 % отметили ухудшение семейных отношений (очевидно, не все респонденты, отвечая на данный вопрос, были столь открытвенны). Причем на потерю и ухудшение здоровья пожаловались почти все возрастные группы респондентов.

Находясь в трудовой миграции, граждане КР также сталкиваются с недружелюбным отношением со стороны местного населения, но все же реже, чем другие мигранты. Те же, кто столкнулся с проявлениями ксенофобии, привели следующие аргументы: 11,8 % респондентов связали это со своей национальностью, 9,8 % указали на дискриминацию на работе, 8,8 % - на трудности в общении с местными жителями, 6,5 % - на агрессивные проявления со стороны молодежи и 5,7 % - на дискриминацию по зарплате.

Таким образом, исследования о том, что рост внешней трудовой миграции из Кыргызстана в Россию будет продолжаться в связи с ухудшающейся социально - экономической ситуации в республике, даже, несмотря на все кризисные проявления сейчас в стране приема, подтвердилась.

Источник:

1. Мамырканов, М.А. Социально - экономическое положение и условия жизни кыргызстанских трудовых мигрантов в Российской Федерации [Текст] / М.А. Мамырканов // Вестник КНУ им. Ж.Баласагына. – 2014. - № 2. - С. 170 - 179.
2. Мусабаева А. Политика экспорта рабочей силы: вызовы для Кыргызстана. - WWW.NAUKA.X - PDF.RU.
3. Чернова Е.П. Демократизм механизма регулирования рынка труда. // Проблемы рыночных отношений в Кыргызстане. - Бишкек: КРСУ, 2000. - С.278 - 288.

© Садыкова Б.А., 2016

Садыкова А.С.

студентка Лениногорского филиала
ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский
технический университет им.А.Н. Туполева - КАИ»,
г. Лениногорск, Республика Татарстан, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент Полюшко Ю.Н.

ПЕРСПЕКТИВЫ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Существуют особенности как при переходе, так и при осуществлении режима таргетирования инфляции, что свидетельствует о невозможности выработки единого механизма для всех стран, решивших внедрить данный режим.

Правительства большинства стран, осуществляя экономическую политику через центральные банки, проводят главный курс, направленный на поддержание ценовой стабильности. Для достижения поставленной цели правительство может ввести ряд промежуточных целей денежной политики. Однако проводя курс ценовой стабильности страны, они получают проблемы между поставленной целью, т. е. ценовой стабильностью и промежуточными целями. Управляющий Резервного Банка Австралии Макфарлейн так высказался о сложившейся ситуации: «Когда было осознано, что функция спроса на деньги является нестабильной, внимание было сосредоточено на режиме денежной политики, сфокусированном на инфляции».

Налицо было две основные альтернативы: система, где инструменты денежной политики были направлены на достижение желаемого показателя инфляции без обращения к промежуточным целям; или система, где обменный курс был зафиксирован по отношению к валюте страны с удовлетворительным опытом поддержания низкой инфляции» [1,108].

В результате правительства некоторых стран приняли решение перейти на режим таргетирования инфляции. Существует нескольких видов инфляционного таргетирования.

- полное инфляционное таргетирование, известное как инфляционное таргетирование, или планирование инфляции.

- скрытое инфляционное таргетирование

- легкое инфляционное таргетирование, проводимое рядом стран, в которых центральные банки пользуются слабым уровнем доверия со стороны населения в результате слабой ответственности банков за принимаемые решения. Однако только те страны, которые обозначают показатели инфляции и стремятся их достичь, следует относить к странам, осуществляющим таргетирование инфляции.

Как российские, так и зарубежные ученые считают, что режим таргетирования инфляции является весьма требовательным к институциональной и макроэкономической среде, что заставляет очень нерешительно подходить к его введению в нашей стране.

Однако мы считаем, что в последнее время, после того, как стали очевидны положительные результаты, достигнутые странами, перешедшими к таргетированию инфляции, этот взгляд стал меняться. В результате большая часть условий, которые обычно упоминаются в качестве необходимых для успешного введения режима, являются на самом деле желательными, а не обязательными.

В соответствии с исследованиями МВФ ни в одной из стран перешедших на таргетирование инфляции не были выполнены все необходимые условия. Например, Израиль и Филиппины имели высокий уровень государственного долга относительно ВВП и значительный бюджетный дефицит; практически во всех странах не было необходимого математического аппарата; в Перу наблюдался чрезвычайно высокий уровень долларизации экономики. Валютная политика не всегда была особенно прозрачной, даже когда планирование инфляции было введено.

Официальные прогнозы инфляции в Швеции часто не издавались даже спустя некоторое время после того, как таргетирование инфляции было принято. Точно так же, как установленные и публично объявленные встречи для решений валютной политики не были проведены в Австралии и Канаде, хотя это должно было быть сделано. Также, только две -надцать из более двадцати стран осуществляющих таргетирование инфляции интерпретировали прогнозы инфляции как промежуточные цели валютной политики.[3,33]

Осипова О. А., ведущий эксперт Фонда экономических исследований «Центр Развития» отмечает, что для Банка России задача снижения инфляции осложняется тем, что он не контролирует повышения цен монополий и не может препятствовать адаптации цен к реальному изменению предложения товаров в чрезвычайной ситуации, в частности, к колебаниям внешней конъюнктуры [4]. В условиях, когда банк не регулирует тарифы монополий, именно взаимодействие центрального банка и правительства позволит более взвешенно подходить к планированию инфляции и выполнению оглашенных параметров. Процесс таргетирования инфляции более сложный и тонкий процесс, сильно отличающийся в разных странах. Поэтому выработать единый механизм практически невозможно, что должно учитываться при введении режима таргетирования инфляции в России.[2,61]

Список использованной литературы:

1. О таргетировании инфляции - электронный источник: <http://newsfront.info/2015/09/11/o-targetirovanii-inflyacii-sergej-glazev/>
2. Афанасьев И. В. Особенности организации фондовых рынков развитых стран как основа формирования национального финансового центра в России // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 5 (186). - С.102 - 109
3. Галанов В. А., Галанова А. В. Механизмы возникновения современного финансового кризиса // Вестник РЭА. - 2009. – № 2 (26). - С.61 - 67
4. Хасбулатов Р. И. Тупики монетарной политики правительства // Вестник РЭА. - 2008. – № 5 (23). – С.17 - 27

© Садыкова А.С.,2016

Саитова А.Р.

к.э.н., доцент

кафедра землеустройства

ПГСХА

г.Пермь, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ЛЕНД - ДЕВЕЛОПМЕНТА НА УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

В условиях многообразия форм собственности на землю, создания механизмов формирования полноценного рыночного оборота земель, массового вовлечения земли в сферу товарно - денежных отношений, возникает необходимость выделения государственных, общественных приоритетов в области земельных отношений, где сталкиваются интересы субъектов РФ, муниципальных образований [3].

Земля – незаменимое богатство общества и основа жизнедеятельности человека. Земля выполняет три основные функции: природного ресурса, главного средства производства в сельском хозяйстве, объекта социально - экономических отношений. Как объект недвижимости земля выступает в качестве средства производства и предмета труда.

Формирование рынка земли влияет на интенсивность процесса перераспределения земельных ресурсов. В результате рыночного оборота продуктивные земли выбывают из аграрного производства. При этом происходит изменение целевого назначения земель [2].

В условиях рыночных преобразований большое значение на рынке недвижимости уделяется вниманию деятельности, связанной с освоением и развитием земельных участков и других объектов недвижимости.

На рынке недвижимости важное место занимает предпринимательская деятельность, которая связана с освоением и развитием земельных участков. В странах с развитой рыночной экономикой данный вид деятельности называется девелопмент. Сущность девелопмента можно выразить как:

1. Особый вид предпринимательской деятельности с целью получения дохода в результате преобразования материальных процессов.

2. Преобразование объекта недвижимости в результате строительных и иных работ со зданиями, сооружениями или землей или превращение его в другой новый объект недвижимости, обладающей большей стоимостью, чем исходный [1].

В общем виде под девелопментом понимают качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее возрастание ее стоимости. В российской практике выделяют следующие виды девелопмента (на основе общей классификации объектов недвижимости): девелопмент земельных участков (ленд - девелопмент), жилой, офисной, торгово - развлекательной, рекреационной, складской, промышленной недвижимости, а также объектов социально - культурного значения [5].

Основными признаками любого вида девелопмента являются преобразование и увеличение стоимости объекта недвижимости.

Деятельность, осуществляемая в рамках девелопмента основывается на Градостроительном кодексе РФ, Земельном кодексе РФ, Законе «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую», Законе «О землеустройстве», Генеральном плане, проекте планировки и застройки и другой нормативно - правовой документации.

Ленд - девелопмент – это деятельность по социально - экономическому, правовому и инженерно - техническому развитию (качественному преобразованию) земельных участков и территорий, осуществляемая путем планировки, проектирования и строительства объектов промышленной, социальной, инженерной и коммунальной инфраструктуры [4]. Данный вид деятельности является высокорентабельным, очень доходным и привлекательным земельным бизнесом. Это не просто деятельность по покупке и продаже земельного участка, это целый процесс, включающий приобретение наиболее подходящего и привлекательного земельного участка, а также разработку инвестиционного проекта и общую концепцию.

Концепция современного ленд девелопмента необходима для выбора наилучшего варианта развития земельных участков. При этом концепция должна отвечать на следующие вопросы:

- каким образом можно улучшить или модернизировать земельный участок;
- кокого будет его функциональное назначение;
- какими должны быть потребительские свойства земельного участка;

- какую прибыль способен принести земельный участок инвестору [5]. Конечным результатом ленд девелопмента, как правило, является инвестиционный продукт, подразумевающий участок земли, на котором покупатель строит объект, отвечающий необходимым требованиям.

Основными принципами эффективного ленд - девелопмента являются: надежность, доходность, рост, ликвидность вложений. В зависимости от вида девелопмента и его цели, ленд - девелопмент может быть доходноориентированным и стоимостноориентированным.

Однако, в процессе подготовки земельных участков, зачастую возникают определенные проблемы, в том числе и правового характера, связанные с переводом земель из одной категории в другую, а также изменением разрешенного вида их хозяйственного использования. Как показывает практика, процесс перевода земель занимает от 8 до 14 месяцев, в случае если земля не имеет сельскохозяйственной ценности. В противном случае, перевод бывает затруднительным, а иногда невозможен. В этих условиях необходимо комплексное решение вопросов концептуального, правового и инженерно - технического характера, обеспечивающих эффективное и рациональное использование земельных ресурсов и повышение инвестиционной привлекательности объектов недвижимости.

Список использованной литературы

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 2 - е изд. – СПб: Питер, 2008. – 624 с.
2. Брыжко В.Г. Механизм экономической защиты земель сельскохозяйственного назначения. – Екатеринбург: Институт экономики УроРАН, 2005. – 301с.
3. Брыжко В.Г., Семеновских Д.В. Совершенствование механизма защиты земельно - имущественных интересов пригородного сельского хозяйства: Монография. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012. – 144с
4. Мазур И.И. и др. Девелопмент недвижимости: учеб. Пособие / под ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М.: Елима; Изд - во «Омега - Л», 2010. – 928 с.
5. Рогатнев Ю.М. Ленд - девелопмент в системе развития единого объекта недвижимости // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2010.№5. С.34 - 39

© Саитова А.Р. 2016

Сергеева Е.Р.

магистрант 2 года обучения институт дистанционного обучения и развития информационно - коммуникационных технологий ПГУ г. Пятигорск, Российская Федерация

БАНК МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ: НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Объективным результатом глобализации мировых социальных и экономических процессов стало взаимодействие национальных рынков, движение капиталов, товаров и

услуг. Наибольшее распространение получили финансовые услуги, предоставляемые международными банками.

Транснациональное движение финансовых средств осуществляется в пределах расчетных, валютных, кредитных операций. И международные расчеты, и международные валютные операции в форме купли - продажи валюты, ценных бумаг, и кредитные операции – это основные функции международных банков. Наряду с этими операциями международные банки предоставляют займы и гарантии, осуществляют прием депозитов, выпускают чеки, платежные карточки, предоставляют инвестиции, услуги. На настоящее время мы можем констатировать наличие международной банковской системы. Она имеет собственную специфику. Международная банковская система не является искусственно созданной, а представляет собой объективный ход развития международной системы в целом.

Именно поэтому в 1930 году был создан Банк Международных Расчетов как основа финансового взаимодействия отдельных государств. Межгосударственным Гаагским соглашением было провозглашено создание независимой финансовой структуры. Швейцария и 6 государств банковского блока, в числе которых находится Бельгия, Великобритания, Германия, Италия, Франция и Япония, подписали данное соглашение.

Однако несмотря на то, что соглашение было подписано в Швейцарии, данный банк независим от национального законодательства. Нормативно - правовое регулирование деятельности банка основано на соглашении со Швейцарским федеральным советом 10 февраля 1987 г.

Де-факто Банк Международных Расчетов (далее по тексту именуемый БМР) являет симбиозом банковских систем вышеуказанных стран. На настоящее время членами банка являются 41 страна Европы, США, Япония, Австралия, ЮАР. 10 февраля 1996 года Россия также стала членом БМР.

Интересно рассмотреть вопрос о статусе США в системе БМР. Фактически США не принимали участие в создании данной системы, однако БМР активно сотрудничал с США в плане корреспондентских отношений. Федеральный резервный банк Нью - Йорка регулярно принимает участие в совещаниях и общих собраниях БМР.

Федеральный резервный банк Нью - Йорка, будучи корреспондентом БМР, исполняет по его приказу операции на рынке ссудных капиталов США. Кроме основных банков 6 государств, учредителями БМР и первоначальными подписчиками на его основной капитал были частные коммерческие банки США во главе с банкирским домом Моргана.³

Однако лидирующее положение (если можно говорить так в контексте союза банков) все же занимают банки Восточной Европы и первоначальных стран - участниц.

БМР может также осуществлять частные банковские операции, однако они находятся под контролем центрального банка той страны, резидентом которой является физическое или юридическое лицо, осуществляющее операцию.

Рассмотрим подробнее организационную структуру БМР.

Де-юре БМР – это акционерное общество.

³ См.: Полякова Ю.В. Международных Расчетов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/2_57419.doc.htm

Уставный акционерный капитал БМР составляет 3 млрд. СДР и представлен в виде 600 000 акций с равной номинальной стоимостью (5 000 СДР за акцию). На сегодняшний день выпущено 559 125 акций.⁴

Банк России вступил в БМР в ноябре 1996 года путем подписки на 3 000 акций по решению Совета директоров Банка России и в соответствии с решением Совета директоров БМР. 31 мая 2005 года Банк России дополнительно приобрел 211 акций американского выпуска (при этом право голоса по ним осталось за США). Это связано с перераспределением среди центральных банков акций БМР, находившихся прежде в руках частных акционеров.

В итоге Банку России в настоящее время принадлежит 3 211 акций БМР общей номинальной стоимостью 16 055 000 СДР (доля в уставном капитале - 0,57 % , в голосующем капитале – 0,54 %).⁵

Органами управления Банка Международных Расчетов являются Общее собрание акционеров, Совет директоров в составе управляющих 13 центральных банков (в том числе Германии, Бельгии, Франции, Великобритании, Италии, являвшихся основателями Банка) и Правление. Остальные члены ограничиваются получением дивидендов и статусом клиента.

Правовая основа деятельности БМР не должна расходиться и не должна противоречить правовым основам финансовой деятельности государств и принципам мировой финансовой системы. Уставная деятельность банка запрещает ему предоставлять кредиты правительствам государств и открывать текущие счета.

Согласно уставу БМР, его основными функциями является следующее.

Основной деятельностью банка является содействие сотрудничеству центральных банков государств - членов БМР, обеспечение необходимого организационного уровня международных финансовых операций.

Исходя из этих функций БМР выполняет следующие операции:

- депозитно - ссудные операции с центральными банками;
- прием правительственных вкладов по особым соглашениям;
- операции с валютой и ценными бумагами (кроме акций);
- куплю - продажу и хранение золота;
- операции на мировых рынках (валют, кредитов, ценных бумаг, золота) в качестве агента или корреспондента центральных банков;
- заключение соглашений с центральными банками в целях содействия взаимным международным расчетам.

Банк Международных Расчетов осуществляет и некоторые специальные функции (например, совместные валютные интервенции центральных банков с целью поддержания курсов ведущих валют), выполняет функции попечителя по межправительственным кредитам. Центральные банки возложили на БМР функцию наблюдения за состоянием и функционированием евробынка. На основе получаемой от центральных банков

⁴ Банк Международных Расчетов. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/today/print.aspx?file=ms/smo/bmr.htm&pid=smo&sid=ITM_40462

⁵ См.: Банк Международных Расчетов. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/today/print.aspx?file=ms/smo/bmr.htm&pid=smo&sid=ITM_40462

информации Банк Международных Расчетов применяет собственную, наиболее корректную методику исчисления объема этого рынка, не подчиняющегося национальному законодательству. БМР осуществляет межгосударственное регулирование международных валютно - кредитных и финансовых отношений в целях их стабилизации, а также организует регулярные встречи управляющих центральными банками с целью координации мировой валютной и кредитной политики.

Существует острая необходимость в переориентации политики в целях перехода к более прочной и устойчивой глобальной экспансии и устранения накопившихся уязвимостей, пишет БМР в своем главном экономическом обзоре года. Он призывает к фискальной и структурной политике, чтобы играть более активную роль на мировой финансовой арене.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банк Международных Расчетов. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/today/print.aspx?file=ms/smo/bmr.htm&pid=smo&sid=ITM_40462
2. Красавина Л.Н., Международные валютно - кредитные и финансовые отношения. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
3. Официальный сайт Банка Международных Расчетов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bis.org/index.htm>
4. Полякова Ю.В. Банк Международных Расчетов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/2_57419.doc.htm

© Сергеева Е.Р., 2016

Гусарова А. В.

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

Симонянц Н.Н.

к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Розничные банковские сети растут очень быстро, охватывая все новые региональные рынки, способствуя расширению клиентской базы банков. Однако этот процесс имеет и обратную сторону – ухудшение корпоративного управления и контроля сотрудников банка, что препятствует оперативному реагированию на возникающие проблемы с обслуживанием. Но в условиях, когда банковская сеть становится наиболее плотной,

потребитель имеет возможность очень быстрого перехода из одного банка в другой, не ухудшая для себя доступность обслуживающего учреждения [2].

Совершенствование розничных банковских услуг является одной из основных тенденций развития современных российских банков. Во - первых, розничный бизнес банков отражает уровень экономического развития страны, а, во - вторых, розничный бизнес сам нацелен на развитие экономики.

Современный розничный банк – это финансовый гид, который предоставляет технологичные, но в то же время простые и понятные финансовые решения, постоянно развивается, а также предлагает все новые и удобные сервисы и услуги.

В последнее время розничные российские банки решают множество задач, которые связанные с развитием рынка розничных банковских услуг России. К таким важнейшим задачам можно отнести: развитие системы персонального подхода к каждому клиенту, совершенствование дистанционных технологий управления финансами.

Крупнейшим розничным банком России является ПАО «Сбербанк России», конкурентными преимуществами которого являются:

- значительная клиентская база;
- широкая география присутствия;
- международное присутствие;
- огромный масштаб операций;
- широкий спектр финансовых продуктов и услуг;
- мощный бренд;
- участие Банка России в акционерном капитале банка.

На долю «Сбербанка России» ПАО приходится 44,2 % депозитов, 37,7 % кредитов физических лиц, следовательно, 45 % населения являются клиентами банка [5].

Для сохранения доли рынка, поддержания конкурентной позиции ПАО «Сбербанк России» значительно усовершенствовал клиентский опыт и качество обслуживания, сокращены очереди, повышено качество продуктов банка, внедрены новые для рынка продукты (автоплатежи, e - invoicing); создал новые каналы и форматы обслуживания клиентов — как в физической сети, так и в Интернете, в мобильном банкинге; укрепил рыночные позиции банка в кредитовании при сохранении очень высокого качества портфеля.

Положительной тенденцией для населения стало то, что Банк совместно с платежной системой MasterCard с 4 октября запустил в РФ сервис Apple Pay. Данный сервис становится драйвером распространения бесконтактных платежей в России и в мире. Многие клиенты Сбербанка активно пользуются новыми технологиями и будут все чаще предпочитать безналичную и бесконтактную оплату с помощью своего смартфона. С запуском этой платежной системы у держателей карт появился безопасный и простой способ оплаты их любимым мобильным устройством где угодно, в любой момент времени и удобным для них способом.

Учитывая опыт работы Сбербанка России на розничном рынке, нами обозначены основные направления совершенствования обслуживания банком розничных клиентов:

- обеспечение надежности и качества процессов розничных операций;
- построение наиболее тесных отношений с клиентами посредством ориентированности на их потребности и повышения их финансовой образованности;

- совершенствование технологий обучения персонала банка: проведение в онлайн режиме обучающих видео - конференций, тестирования и др.;
- осуществление мониторинга банковских услуг, реализованных населению банками – конкурентами на региональном рынке;
- укрепление конкурентной позиции на розничном рынке путем предложения продуктов, ориентированных на особенности регионального сегмента рынка.

Развитию розничного бизнеса в ПАО «Сбербанк России», по нашему мнению, должно осуществляться путем решения следующих задач:

1. Упрочить лидерство в каналах массового привлечения клиентов;
2. Сделать продукты банка неотъемлемой частью ежедневной жизни клиентов. Для того чтобы было выгоднее и проще получать денежные средства, осуществлять свои регулярные платежи, переводить средства родственникам и знакомым, расплачиваться в магазине, нужно уделять внимание развитию переводов между физическими лицами, овердрафтов, кредитных линий под залог существующих активов;
3. Построить максимально глубокие отношения с клиентами за счет понимания их потребностей, внимания и индивидуального подхода;
4. Выстроить полностью качественное взаимодействие клиента и банка через любые каналы. Вне зависимости от того, какой канал обращения использовал клиент (отделение, банкомат, мобильный банк), он везде получил одну и ту же информацию и большую часть предоставляемых продуктов и услуг.
5. В условиях снижения спроса на долгосрочные кредиты возможно изменение структуры кредитного портфеля в разрезе сроков кредитования. Ввести розничное экспресс - кредитование, позволяющее за короткие сроки увеличить число клиентов из - за невысоких процентных ставок, что поможет быстро нарастить объемы кредитного портфеля и, соответственно, увеличить процентные доходы. Банк может себе позволить ввести данную программу, так как не испытывает проблем с ликвидностью.

В розничном сегменте неотъемлемой частью должно являться развитие цифровых банковских услуг. Новые разработки должны обеспечить внедрение лучших на рынках решений в области интернет - и мобильного банка.

Развитие операций с частными клиентами должно поддерживаться развитием систем управления взаимоотношениями с клиентами на основе технологий, созданных в Denizbank (Турция).

С использованием опыта Denizbank должны развиваться кобрендинговые продукты и услуги. Учитывая широкую клиентскую базу, ПАО «Сбербанк России» может широко использовать механизм стратегического партнерства с крупными розничными компаниями, компаниями сферы услуг. Одним из примеров кобрендинга в Краснодаре может стать сотрудничество банка и торгово - развлекательного центра «SBS». К примеру, программа лояльности «Отдых для всех и на все». Программа обеспечивает следующие преимущества участнику: накопительные бонусы в кинозалах, скидки в ресторанах на территории центра, льготную регистрацию на просмотр сеансов.

В борьбе за клиента необходимо постепенно сокращать срок рассмотрения заявок на предоставление банковской карты. В Сбербанке России сейчас это семь дней. Имея разветвленную сеть филиалов и отделений, банк ориентирован на очень широкую аудиторию клиентов, кредитными картами пользуются и руководители крупных

предприятий, и рядовые сотрудники компаний, которым периодически необходимы кредитные средства для удовлетворения разовых нужд. Поэтому, считаем возможным, при выдаче клиентам дебетовых карт предусматривать в договоре на карточное обслуживание пункта о возможности получения кредита овердрафт путем подачи клиентом заявления в мобильном приложении «Сбербанк Онлайн».

Аспекты совершенствования розничного рынка, рассмотренные нами выше, направлены на повышение качества клиентского обслуживания за счет взаимопонимания сотрудников банка и их клиентов, повышения качества и внедрения новых банковских продуктов, совершенствования дистанционных технологий управления финансами.

Список использованных источников:

1. Давыдова Л.В. Теоретические аспекты проблемы финансовой стабильности коммерческих банков / Л.В. Давыдова, С.В. Кулькова. - Финансы. - 2015. - № 2 (170). - С. 2 - 5.
2. Егоров С.Е.. Проблемы деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики / С.Е. Егоров. - Деньги и кредит. - 2014. - №7. – С. 20 - 23.
3. Лаврушина О.И. Банковское дело: Учебное пособие / О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 450 с.
4. Носова Т.П. Современная система кредитования физических лиц / Т.П. Носова, А.В. Семин. - Финансы и кредит, 2007. - №29 (269). – С. 28 - 31.
5. Электронный ресурс ПАО «Сбербанк России» - www.sberbank.ru

© Симонянц Н.Н., Гусарова А.В., 2016

Ситдикова Д.И.
Казанский ГАУ, г. Казань

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ РИСКОВ НЕИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОБЯТЕЛЬСТВ ДЕБИТОРАМИ

В условиях кризиса важно надлежащее соблюдение обязательств со стороны контрагентов. Неустойчивые внешние обстоятельства усиливают риски неисполнения обязательств клиентами, то есть дебиторами компаний. В законодательстве можно найти информацию, позволяющую защитить сторонами гражданского оборота свои права и гарантировать предприятиям возмещение убытков. Различные способы предусмотрены как ГК РФ, так и внутренним регламентом организации. В силу обязательства одно лицо обязано совершить в пользу другого лица определённое действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определённого действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. На практике часто возникают ситуации, когда клиент не выполняет свои обязательства либо выполняет их, но не в полном объеме, к примеру оплачивает только аванс, то есть условия договора тем или иным образом нарушаются. В данной связи необходимо выстроить качественную систему контроля за погашением обязательств, основанную на современных

реалиях российского бизнеса. Для того чтобы правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, необходимо постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов и отслеживать их изменения в средне- и долгосрочной перспективе. Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих снизить риск возникновения просроченных задолженностей, является надлежаще организованный внутренний контроль на предприятии.

Внутренний контроль – процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает: эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов; достоверность и своевременность бухгалтерской финансовой отчетности; соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведение бухгалтерского учёта.

Если говорить о внутреннем контроле как о системе, то первой его составляющей будет являться, несомненно, общая цель, то есть цель организации достичь поставленных задач перед его руководством и сотрудниками. Первое, что необходимо сделать при возникновении просроченной задолженности, – напомнить клиенту о необходимости осуществления платежа, исполнения обязательства либо решения вопросов спорной ситуации. При этом сотрудники финансовой службы осуществляют контроль над данным обстоятельством. Также необходимо решить, готова ли наша компания изменить договорные условия в части применения санкций. Такое решение может приниматься комиссией в результате рассмотрения причин неуплаты и того, насколько важен данный клиент для компании. Дальнейшее неисполнение обязательств можно рассматривать как основание для решения вопроса о взыскании штрафных санкций в судебном порядке.

При неисполнении договорных обязательств контрагентами наиболее часто проводятся мероприятия; телефонный звонок с напоминанием о необходимости погашения задолженности; рассылка претензий; временное прекращение обслуживания клиентов; взыскание задолженностей в судебном порядке. Для успешного управления спорными ситуациями необходимо регламентировать процесс внутренними документами и создать для персонала компании условия, позволяющие следовать данному регламенту. Должен быть формализован, подход к работе с каждым клиентом, налажен документооборот, назначены ответственные лица и утверждены их права и обязанности, а также полномочия для решения нетипичных проблем.

Список использованной литературы

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В., учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1. 416 с.
2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28 - 30.
4. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52 - 55.

5. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43 - 44.
6. Закирова А.Р. Экспресс - анализ финансового состояния предприятия как один из этапов аудита // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 9. С. 121 - 124.
7. Камилова Э.Р. Габдрахманова Ч.Р. Совершенствование учетной политики предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 6 - 1 (85). С. 128 - 130.
8. Камилова Э.Р. Габдрахманова Ч.Р. Аудит учетной политики предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. №6 - 1(85).С.130 - 132.
9. Клычова Г.С. Методика аудита материально - технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82 - 87.
10. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы финансового анализа и его роль в организации финансового управления. // Современные аспекты экономики. 2016. № 7 - 8 (227 - 228). С. 37 - 41
11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35 - 39.
12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44 - 48.
13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.
14. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.
15. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы финансового анализа и его роль в организации финансового управления // Современные аспекты экономики. 2016. № 7 - 8 (227 - 228). С. 37 - 41.
16. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Внутренний аудит – эффективный инструмент системы корпоративного управления // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 2. С. 95 - 99.
17. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.
18. Мавлиева Л.М., Сафина М.Г. Учет и аудит кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 63 - 66.
19. Нуриева Р.И., Вахитова Г.А. Особенности бухгалтерского учета безналичных и наличных расчетов в сельскохозяйственной организации // В сборнике: Стратегии

устойчивого развития национальной и мировой экономики сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 61 - 64.

20. Сафина М.Г., Мавлиева Л.М. Понятие кредиторской задолженности // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. С. 121 - 123.

21. Советникова Л.Н., Фатыхова И.И., Матвеева К.А. Учетная политика в целях бухгалтерского учета // В сборнике: Научные преобразования в эпоху глобализации сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 238 - 240

22. Фахрегдинова Э.Н., Шамсутдинова А.Ф. Актуальные проблемы развития методика внутреннего аудита бизнес – процессов // В сборнике: Новые информационные технологии в науке нового времени. Сборник статей международной научно - практической конференции. – Уфа, 2016. С. 159 - 161.

© Ситдикова Д.И., 2016

Ситдикова Д.И.

Казанский ГАУ, г. Казань

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗА РАСЧЕТАМИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

В основу организации системы контроля за операциями с покупателями и заказчиками должен быть положен принцип разделения функций принятия решений, совершения операций и контроля за операциями. Фактически в настоящее время контроль за операциями с покупателями и заказчиками осуществляют специалисты различных структурных подразделений организации: бухгалтерии, финансовой службы, службы внутреннего аудита, ревизионной комиссии.

Эффективность функционирования системы маркетинга хозяйствующего субъекта во многом зависит от мониторинга рынка продукта. Данная процедура в целом позволит координировать стратегию продаж, в частности, обеспечивая конкурентоспособность продукта и снижение финансовых рисков. По особо значимым покупателям и заказчикам целесообразно провести анализ их платежеспособности, установив размер прибыли (убытков) и ее динамику за предыдущие три года, оценить объем и динамику дебиторской задолженности перед потенциальным контрагентом третьих лиц. С малой степенью вероятности хозяйствующий субъект, несущий убытки, выполнит свои обязательства по оплате приобретенного продукта. С одной стороны, убытки приводят к дефициту финансовых средств, а с другой стороны, демонстрируют непрофессионализм менеджеров. Большая доля дебиторской задолженности в активах организации и ее рост свидетельствует о низком уровне финансового менеджмента хозяйствующего субъекта и риске его неплатежеспособности.

Превышение заемных средств в общей сумме источников относится также к негативным факторам финансовой политики потенциального контрагента. Безусловно, организация должна создать собственную базу «недисциплинированных» контрагентов. После

утверждения претендента в качестве покупателя или заказчика на стадии заключения договоров должны тщательно контролю подвергаться формулировки условий договора. Для этого целесообразно создание специальной рабочей группы, включающей специалистов в области права, финансов, налогообложения и бухгалтерского учета.

Дебиторская задолженность покупателя и заказчика возникает на основании одного из двух возможных обстоятельств: передачи предмета договора указанному в договоре лицу либо передачи предмета и получения денежных средств от контрагента. В первом случае должны быть проведены контрольные процедуры своевременности исполнения договора и передачи предмета, удовлетворяющего условиям договора. Контроль качества предмета договора должен осуществляться либо специальной комиссией, либо специально назначенным сотрудником. Контроль за своевременностью исполнения договора должен быть возложен на сотрудника, отвечающего за данный договор из отдела маркетинга. Данные субъекты должны составить специальные документы, удостоверяющие передачу предмета договора. Последующий контроль за правильностью оформления данных документов осуществляет бухгалтер. Операции признания обязательств по оплате удостоверяются на основании проверки соответствия информации, содержащейся в счете на оплату, условиям договора и сопоставлением с информацией о передаче продукта. Необходимо обратить внимание, что при проведении годовой инвентаризации расчетов с покупателями и заказчиками в перечень контрагентов, которым будут отправлены соответствующие запросы, необходимо включать всех юридических лиц, с которыми в течение года были заключены договоры. Это обеспечит достоверность результатов контрольной процедуры.

Список использованной литературы

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В., учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1. 416 с.
2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28 - 30.
4. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52 - 55.
5. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43 - 44.
6. Закирова А.Р. Экспресс - анализ финансового состояния предприятия как один из этапов аудита // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 9. С. 121 - 124.
7. Камилова Э.Р. Габдрахманова Ч.Р. Совершенствование учетной политики предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 6 - 1 (85). С. 128 - 130.
8. Камилова Э.Р. Габдрахманова Ч.Р. Аудит учетной политики предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. №6 - 1(85).С.130 - 132.

9. Клычова Г.С. Методика аудита материально - технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82 - 87.

10. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы финансового анализа и его роль в организации финансового управления. // Современные аспекты экономики. 2016. № 7 - 8 (227 - 228). С. 37 - 41

11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35 - 39.

12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44 - 48.

13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.

14. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.

15. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы финансового анализа и его роль в организации финансового управления // Современные аспекты экономики. 2016. № 7 - 8 (227 - 228). С. 37 - 41.

16. Клычова Г.С., Клычова А.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Внутренний аудит – эффективный инструмент системы корпоративного управления // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. № 2. С. 95 - 99.

17. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

18. Мавлиева Л.М., Сафина М.Г. Учет и аудит кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 63 - 66.

19. Нуриева Р.И., Вахитова Г.А. Особенности бухгалтерского учета безналичных и наличных расчетов в сельскохозяйственной организации // В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 61 - 64.

20. Сафина М.Г., Мавлиева Л.М. Понятие кредиторской задолженности // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. С. 121 - 123.

21. Советникова Л.Н., Фатыхова И.И., Матвеева К.А. Учетная политика в целях бухгалтерского учета // В сборнике: Научные преобразования в эпоху глобализации сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 238 - 240

22. Фахретдинова Э.Н., Шамсутдинова А.Ф. Актуальные проблемы развития методики внутреннего аудита бизнес – процессов // В сборнике: Новые информационные технологии

Созинов П.А.
Магистрант 2 курса
Факультет Менеджмента и сервиса
Вятский государственный университет
Г. Киров, РФ

МЕТОДЫ И ПРОЦЕДУРЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ финансового состояния предприятия состоит в использовании аналитических инструментов и методов при исследовании финансовых документов. В результате исследования выявляются связи и характеристики, необходимые для принятия управленческих решений. Анализ финансового состояния приводит к преобразованию многочисленных данных в необходимую информацию для руководства предприятия.

Объектами изучения анализа финансового состояния предприятия являются финансовое состояние предприятия, финансово - экономические процессы и их структурные элементы. Декомпозиция финансово - экономических процессов на составные части дает возможность точно и детализировано определить природу возникновения процессов, особенности, возможности оказания влияния на развитие того или иного процесса в целом.

Проведение анализа финансового состояния предприятия может быть использовано в качестве инструмента для решения различных задач: от выбора направления инвестиций до исследования возможных вариантов реорганизации предприятия. Анализ финансового состояния может быть инструментом прогнозирования финансовых условий и результатов.

Анализ финансового состояния также используется и для решения проблем управления производством предприятия. Он дает оценку деятельности топ - менеджмента предприятия. Анализ финансового состояния предприятия позволяет уменьшить неопределенность и информационные риски при принятии управленческих решений.

В литературе существует несколько классификаций методов и процедур анализа финансового состояния предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация методов и процедур анализа финансового состояния предприятия

Классифицирующий признак	Виды методов и процедур
Уровень формализации (первый уровень)	Неформализованные и формализованные методы анализа. Неформализованные методы основана на логике, а не на строгих аналитических зависимостях (метод экспертных оценок, сценариев, психологические методы,

	морфологические, сравнения, построения систем показателей, систем аналитических таблиц и т.п.).
В зависимости от вида формализованной аналитической зависимости (второй уровень)	<p>Статистические, бухгалтерские, экономико - математические методы.</p> <p>Статистические методы: статистическое наблюдение, абсолютные и относительные показатели, средние величины, средние арифметические, простые взвешенные, геометрические, ряды динамики (абсолютный прирост, относительный прирост, темпы роста, темпы прироста); сводка и группировка экономических показателей по определенным признакам; сравнение (с конкурентами, с нормативами, в динамике); индексы.</p> <p>Бухгалтерские методы: метод двойной записи, бухгалтерский баланс и др.</p> <p>Экономико - математические методы: методы элементарной математики; классические методы математического анализа (дифференцирование, интегрирование, вариационные исчисления); методы математической статистики (изучение одномерных многомерных статистических совокупностей); экономические методы (производственные функции); методы математического программирования: оптимизация (линейное, квадратичное и нелинейное программирование); блочное и динамическое программирование; методы исчисления операций (управление запасами); методы технического износа и замены оборудования; теория игр; теория расписаний; методы экономической кибернетики</p>

В настоящее время практика выявила пять методов чтения анализа финансового состояния предприятия. А именно: горизонтальный (трендовый) анализ; вертикальный анализ; метод финансовых коэффициентов; сравнительный анализ; факторный анализ.

Горизонтальный анализ основан на исследовании финансовых показателей в динамике во времени. В рамках данного метода рассчитываются темпы роста / прироста показателей, определяются тенденции развития.

Сравнительный (пространственный) анализ построен на сопоставлении значений групп аналогичных финансовых показателей друг с другом. В процессе анализа рассчитываются абсолютные и относительные отклонения сравниваемых показателей.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) построен на исследовании соотношения абсолютных показателей между собой.

Факторный анализ формируется на определении влияния отдельных факторов на результативный показатель. Для решения данной задачи используются детерминированные или стохастические приемы исследования.

Список использованной литературы:

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент – М.: Финансы и статистика, 2013. – 768 с.

2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ТК Волби, Изд - во Проспект, 2012. – 424 с.

3. Созинова А.А. Мировой финансово - экономический кризис как фактор воздействия на процессы реорганизации предпринимательских структур // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т.2. № 8. С. 295 - 298.

4. Буньковский Д.В. Управление и контроль стоимости инвестиционного проекта // Актуальные проблемы права, экономики и управления. 2016. № 12. С. 14 - 19.

5. Катаева Н. Н., Фокина О.В. Критерии оценки финансовой устойчивости и безопасности экономики // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т.2. № 8. С. 186 - 188.

© Созинов П.А. 2016

Сомов Д.В.

Государственный университет управления, Студент

Somov Denis Vitalevich

State University of Management, student

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКОЙ, ПЕРСПЕКТИВА ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ СОВЕРШЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

MODERN MANAGEMENT METHODS OF PROCUREMENT LOGISTICS, THE PROSPECT OF USING IMPROVED MANAGEMENT TECHNOLOGIES

Аннотация. В статье приведён анализ современной практики управления закупочной логистикой, определена новизна и сложность задач данной области, показана разница между стратегическим и функциональным снабжением. А также дан обзор перспектив применения технологии совершенного управления «Система ALFA» с целью повышения эффективности управления закупочной логистикой.

Ключевые слова: закупочная логистика, закупки, снабжение, концепция логистики, управление поставщиками, товародвижение.

Abstract. The article gives an analysis of the current management practices of procurement logistics, defined the novelty and complexity of the task pane, shows the difference between strategic and functional supply. As well as an overview of the prospects for the application of improved management technologies' System ALFA »to improve the management efficiency of procurement logistics.

Keywords: procurement logistics, purchasing, procurement, logistics concept, supplier management, merchandising.

В условиях рыночной экономики успешная работа предприятия требует снижения доли оборотных средств в материальных запасах, внедрения системы своевременности производства, переносит акцент на качество и производительность. Такие изменения

потребовали пересмотра многих традиционных концепций закупок. Можно сказать, что сейчас наступило время тех, кто заинтересован в процессе эффективного и рационального управления закупками и снабжением. Сегодня особого признания в корпоративном планировании добилась логистика, и ее роль в бизнесе значительно возросла. Сейчас эта сфера считается такой же важной, как производство и продажа товаров. В настоящее время именно логистика учитывается при принятии решений в сфере стратегического планирования. Теперь в управлении цепочкой поставок все чаще принимают участие те подразделения фирмы, которые до сих пор слабо ассоциировались с логистикой. В результате профессионалы в области логистики взаимодействуют со всеми остальными «игроками», выполняющими важные функции в фирме, а их рекомендации по управлению издержками фирмы становятся все более значимыми.

Как известно, новизна концепции логистического подхода к управлению системой товародвижения, которая охватывает и согласовывает процессы закупок, производства, и распределения продукции, состоит во всестороннем и комплексном решении вопросов движения материальных потоков. Сегодня среди проблем, с которыми сталкиваются крупные производственные предприятия, особую важность приобретают вопросы планирования основных параметров материальных потоков, в частности, определение оптимальных объемов закупок материальных ресурсов, выбор способов товародвижения, определение экономически обоснованного уровня запасов. Особенно актуальна эта проблема для крупных компаний, где многочисленные производственные подразделения потребляют значительные объемы и большое разнообразие материальных ресурсов. Поэтому для выполнения функций по управлению материальными потоками здесь формируется значительный персонал по закупкам и управлению запасами, содержится обширное складское хозяйство, создаются сложные логистические цепочки. Принятие и воплощение здесь концепции логистики требует комплексного подхода к управлению системой логистики.

Концепция логистики подразумевает интегрированное управление сферами снабжения, сбыта, производства, транспортировки и хранения. Являясь первой логистической подсистемой, логистика закупок представляет собой процесс движения сырья, материалов, комплектующих и запасных частей с рынков закупок до складов предприятия. Закупка - это необходимая и важная функция во всех фирмах. Главные цели закупочной деятельности включают:

- поддержание оптимального уровня качества входящих материалов;
- приобретение входящей продукции по минимально возможной полной цене (под полной ценой подразумеваются все затраты в цепи поставок);
- поиск и использование надежных, конкурентоспособных поставщиков;
- снижение объема запасов товаров и обеспечение «гладкого» продвижения товаров по цепочке поставок;
- кооперирование и интегрирование закупочной деятельности с другими функциями.

В настоящее время производитель ставит перед закупочной логистикой следующие цели: налаживать хорошие отношения с поставщиками и добиваться поставок высококачественной продукции, сокращать время и стоимость транспортировки, совершенствовать менеджмент материальных потоков и по конкурентоспособным ценам обеспечивать производство новых высококачественных товаров. Все это является

составной частью управления цепочкой поставок. Поэтому становится очевидным, что главную роль в управлении затратами по закупкам играют поставщики.

Опыт работы успешных предприятий показывает, что разработка и внедрение автоматизированной системы оценки поставщика помогает предприятию найти таких контрагентов, которые максимально будут отвечать требованиям отдельного заказчика. Это позволяет получать продукцию высокого качества в точно установленные сроки по доступной цене с оптимальными условиями оплаты, т. е. удовлетворить потребности в материальных ресурсах с максимально возможной экономической эффективностью. Значение снабжения можно рассматривать в двух планах:

- функциональном: как избежать проблем;
- стратегическом: как расширить возможности

Рассмотрим значение функции снабжения в функциональном плане. Контекст избежания проблем - наиболее знакомый. Многие люди в компании в различной степени испытывают неудобства, когда функция снабжения не отвечает минимальным ожиданиям. Отсутствие должного качества, количества, несвоевременная доставка товара могут доставить неудобства потребителю продукции и услуг. Это столь очевидно, что отсутствие претензий, вероятно, может служить показателем хорошего снабжения. Трудность состоит в том, что ряд потребителей никогда нечего большего от функции снабжения не ожидают, поэтому ничего большего в этом плане и не могут получить.

Значение функции снабжения в стратегическом плане можно рассматривать только при условии, что у менеджера по закупкам должным образом организованы и автоматизированы его ежедневные операции и высвобождено время для стратегических задач. Стратегическая сторона снабжения - его связи и взаимодействие с другими функциями компании, внешним снабжением, потребностями и запросами конечного потребителя. В недавнем прошлом сама идея о том, что сотрудники отдела снабжения могут хоть в чем - то проявить стратегическое мышление, казалась абсурдной. Отделы снабжения предприятий представлялись самыми бесперспективными, а их сотрудники - способными лишь на работу со счетами и выяснением того, сколько и каких именно товаров предприятие приобрело у конкретного поставщика.

Однако в последнее время все изменилось. В наши дни снабженцы представляют собой передовой отряд стратегически мыслящих менеджеров, многие из них приобрели дипломы MBA по логистике и несутся вверх по служебной лестнице с фантастической скоростью. Об этом красноречиво говорит тот факт, что профессия логистика является одной из наиболее востребованных профессий на рынке труда. При этом средняя зарплата логистика в Москве в настоящее время составляет около \$2500 США, что примерно соответствует уровню заработной платы специалистов в области информационных систем и значительно опережает заработную плату технологов, специалистов по строительству или продажам [1].

Такая ситуация не случайна. По оценкам западных экспертов, в настоящее время 25 % ВВП индустриально развитых стран формируется на производстве с использованием логистических технологий. На логистические операции в мире приходится 15 % общих издержек промышленности и 20 % издержек торговли [2]. Четко осознанная необходимость управления целостным логистическим процессом, (а не простое стремление улучшить выполнение отдельных функций) создала условия для внедрения технологии совершенного управления под названием «Система ALFA». По замыслу разработчиков

(компания «Ин - формконтакт»), система ALFA представляет собой «...набор настраиваемых функций, отражающих основные бизнес - процессы на предприятии. Обработка информации в оперативном контуре (включая приход материалов, складские операции, планирование и контроль производства, отгрузку товаров, розничную торговлю и управление финансовыми потоками) происходит в едином информационном пространстве, т. е. охватывает все области управления и учета на предприятии» [3].

Вся система ALFA состоит из 16 различных модулей, каждый из которых имеет свою целевую направленность. Один из таких модулей - ALFA - Stock представляет особую ценность с точки зрения логистического менеджмента, поскольку позволяет в оперативном режиме согласовывать управление снабжением, складами и сбытом. В этой подсистеме возможно эффективно организовать и контролировать материальные потоки, характеризующие внешний и внутренний товарооборот, даже если компания имеет сложную организационную структуру (включающую, например, самостоятельные складские и производственные подразделения) и ведет большой спектр хозяйственных операций с много ассортиментными материальными потоками.

Управление движением материальными потоками в модуле создает единый аналитический контур, охватывающим предприятие целиком. Таким образом разработчики программы ALFA смогли реализовать идею о необходимости и возможности отражения и анализа всех логистических операций во взаимосвязанных документах. Подсистема ALFA - Stock позволяет ввести номенклатурный справочник, хранящий в себе всю информацию о товарно - материальных ценностях, работах и услугах, которые когда - либо присутствовали в документах. Если товар приходит не в первый раз, достаточно при регистрации накладной просто выбрать необходимое наименование из справочника. Причем приход и расход товарно - материальных ценностей может быть определен в различных единицах измерения с указанием коэффициента пересчета. Для базовой единицы можно задавать планируемые измерения товара, это позволит в накладной контролировать объем и вес выписываемого товара.

В подсистеме ALFA - Stock также предусмотрена возможность так называемого «налогового манёвра», т. е. сравнение результатов применения нескольких налоговых схем при работе с товаром. При этом в каждую схему могут входить любые комбинации видов налогов и процентных ставок.

ALFA - Stock позволяет использовать иерархические классификаторы для оптимизации поиска необходимых партий и групп товарно - материальных ценностей, что упрощает процедуру получения аналитической отчетности. В подсистеме существует возможность составления комплектов товарно - материальных ценностей, с которым затем могут производиться различные действия, включая передачу в производство и т. п. Таким образом, наиболее важными логистическими задачами, решаемыми в рамках системы ALFA, являются:

- интегрированное управление снабжением, складами и сбытом;
- организация движения материальных ценностей (в том числе контроль прихода и расхода, перемещений, инвентаризация, переоценка);
- расчет себестоимости продукции и услуг по методу LIFO, FIFO или по среднему значению;

• проведение всех форм взаиморасчетов как с внешними контрагентами, так и с собственными филиалами.

Следует отметить, что функционирующие системы ALFA и ее программные продукты в полной мере используют современные концепции управления предпринимательскими организациями [4 - 7], учитывают лучшие достижения информационных технологий и информационной логистики [8 - 11], созданы на основе единства транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии, информации и момента импульса [12 - 14].

Данное исследование проведено в научной школе кафедры логистики при выполнении учебного и научно - исследовательского плана по специальности отраслевой менеджмент, направлению логистика: управление цепями поставок [15 - 17].

Библиографический список

1. Ахметзянов А.Г. Стратегии работы с поставщиками // ЛОГИН - ФО. - 2004. - № 2. - С. 44 - 48.
2. Линдере М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами. Логистика. Пер. с англ. - СПб.: ООО «Издательство Полигон», 1999. - 768 с. Официальный сайт компании «Информконтакт», код доступа: <http://www.alfasystem.ra/>
3. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
4. Воронов В.И. Методологические аспекты экономического обеспечения логистических систем управления. Вестник ГУУ № 4 (17) г. Москва, 2006 г. (11с.).
5. Аникин Б.А., Воронов В.И. Развитие и взаимосвязь основных концепций управления предпринимательскими организациями. Транспорт: наука, техника, управление. 2006. № 4, с. 7 - 14.
6. Аникин Б.А., Воронов В.И. Основные аспекты формирования аутсорсинга. Маркетинг. 2005. № 4, с. 107 - 116.
7. Аникин Б.А., Воронов В.И. Основные формы и виды аутсорсинга. Вестник ГУУ № 4 (17) г. Москва, 2006 г.
8. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 1. Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2000 г. ISBN 5 - 8224 - 0029 - 9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 104 с.
9. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 2. (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002 г. ISBN 5 - 8224 - 0029 - 9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 112 с.
10. Родкина Т.А. Логистика информационных потоков: состояние и перспективы. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. №5. С. 144 - 148.
11. Родкина Т.А. Направление информационной логистики как часть научной школы логистики ГУУ. Управление. 2015. Т. 3. № 2. С. 50 - 55.
12. Лысенко Л.В., Шаталов В.К., Минаев А.Н., Лысенко А.Л., Горбунов А.К., Коржавый А.П., Кашинский В.И., Воронов В.И., Гульков А.Н., Паничев А.М., Лысенко С.Л.

Произведение науки: «Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса». Свидетельство № 13 - 461 Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности и знак соответствия системы от 25 сентября 2013г.

13. Воронов В.И., Лысенко Л.В., Андреев В.В., Лукьянова Н.А., Горбунов Е.А., Лысенко А.Л. Теоретические основы логистических, финансовых транспортно - кинетических процессов. Вестник университета (Государственный университет управления). 2007. № 7. С. 139 - 149.

14. Воронов В.И., Лысенко Л.В., Андреев В.В. Теоретические основы логистических, финансовых транспортно - кинетических процессов. Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Электротехника, информационные технологии, системы управления. 2007. № 7. С. 139.

15. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71 - 75.

16. Аникин Б. А., Ермаков И.А, Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ. Управление. 2015. Т.3.№ 2 С. 5 - 15.

17. Воронов В.И., Сидоров В.П. Основы научных исследований (учебное пособие) Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 160с.

© Сомов Д.В., 2016

Сомов Д.В.

Государственный университет управления, Студент

Somov Denis Vitalevich

State University of Management, student

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ С ПОМОЩЬЮ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ

INCREASE OF ECONOMIC EFFICIENCY IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS BY USING PROCUREMENT LOGISTICS

Аннотация. В статье были рассмотрены вопросы материально - технического обеспечения в образовательных учреждениях. Сформулированы причины важности процесса закупок. Приведены основные способы размещения государственного заказа и приведена их экономическая эффективность. Также были предложены мероприятия по повышению эффективности логистики закупок в университете.

Ключевые слова: материально - техническое обеспечение, закупочная логистика, способы размещения заказа, эффективность закупочной деятельности.

Abstract. The issues of logistics in educational institutions were considered in this article. The reasons of the importance of the procurement process were represented. There were reduced the

basic ways of placing the state order and their economic efficiency, measures to improve the efficiency of the procurement logistics at the university were proposed.

Keywords: logistical support, procurement logistics, ways of placing an order, effectiveness of procurement.

В настоящее время одной из проблем в организациях и учреждениях является закупочная логистика (материально - техническое обеспечение), т.е. деятельность по приобретению ресурсов, обеспечивающих непрерывный образовательный, научно исследовательский и другие процессы. Именно звено закупок в цепи поставок и товаропроводящих сетей направлено на снабжение подразделений организации необходимыми средствами (учебными материалами, энергетическими ресурсами, комплектующими, запасными частями и т.п.) [1 - 3].

Целью проведенного исследования является совершенствование логистики закупок в образовательных учреждениях, суть которой заключается в том, что организация в соответствии с семью правилами логистики должна получать необходимые по качеству и количеству товарные продукты (материальные товары, работы, услуги) в нужное время, нужном месте, от надежного поставщика (подрядчика), своевременно отвечающего по своим обязательствам, с хорошим уровнем сервиса и по экономически выгодной цене. Анализ показал, что важность процесса закупок объясняется следующими основными причинами:

- 1) обеспечение качественного и бесперебойного образовательного, научного, социального и хозяйственных процессов зависит от эффективного удовлетворения потребностей подразделений в товарах, работах, услугах;

- 2) стоимость используемых ресурсов, сторонних услуг обычно занимает не менее 30 % от расходов на функционирование учреждения;

- 3) значительная часть оборотных средств, особенно уровень и структура материальных запасов, интеллектуальных продуктов формируется под влиянием процесса закупок;

- 4) наличие запасов товарно - материальных и интеллектуальных ценностей приводит к росту издержек на их содержание и хранение;

- 5) в сфере закупок задействована значительная часть основных фондов организации (складские помещения, транспорт, компьютерная техника, оборудование и т.п.) и большая численность работников, выполняющих функции, связанные с закупками (отдел снабжения, бухгалтерия, юридическая служба, складское хозяйство, транспортное звено).

Закупочная логистика бюджетных образовательных учреждений в современных условиях основывается на нормах Федерального закона № 94 - ФЗ от 21.06.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Согласно этому закону большинство образовательных учреждений в своей практике используют следующие процедуры размещения заказа: открытый конкурс, открытый аукцион, в том числе в электронной форме, запрос котировок, размещение у единственного поставщика. Выбор способов размещения заказа зависит в первую очередь от предмета или объекта закупок и начальной (максимальной) цены контракта [4,5].

Наиболее эффективными способами закупки являются запрос котировок, тендеры и открытый аукцион. Указанные процедуры позволят снизить начальную максимальную

цену контракта на 10 - 23 % . Закупочная деятельность в университете построена по принципу централизации, т.е. в структуре вуза имеется специализированная служба (отдел договорных отношений и снабжения) с полномочиями и функциями совершения закупок в интересах всех подразделений. Организация процесса закупок имеет определенные этапы:

1. Определение потребности в материальных ресурсах (сбор соответствующих заявок от подразделений с учетом финансового обеспечения).
2. Определение нужных характеристик и количества товаров, работ, услуг.
3. Анализ и определение возможных источников снабжения (приобретение, выдача со склада, перемещение из другого подразделения).
4. Определение цены и условий закупок (мониторинг рынка, товаров, работ, услуг).
5. Подготовка и размещение заказа на закупку.
6. Контроль выполнения заказа.
7. Получение и проверка заказа.
8. Обработка платежных документов и оплата.
9. Учет поступлений материальных ресурсов.

В целях повышения эффективности закупочной деятельности считаю целесообразным предложить следующие мероприятия:

- 1) использовать наиболее эффективные формы размещения заказа (открытый аукцион, в том числе в электронной форме, запрос котировок);
- 2) проводить регулярно оперативный мониторинг цен на приобретаемые товары, работы, услуги;
- 3) внедрить в рабочую практику электронный документооборот между подразделениями организации, предусматривающий подачу заявки на приобретение, ее экспертизу и согласование;
- 4) обеспечить учебу персонала по вопросам закупочной деятельности (правильное оформление заявки, определение технических характеристик, порядок согласования и т.д.)

Результаты исследования получены при выполнении учебной и научной работы по планам и методологии кафедры логистики института отраслевого менеджмента ГУУ [6 - 8].

Библиографический список

1. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20 - 28.
2. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
3. Толокольников В.И. Применение принципов логистики в системе управления закупками образовательного учреждения
4. Федеральный закон № 94 - ФЗ от 21.06.2005 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
5. Распоряжение Правительства РФ от 27.02.2008 г. № 236 - р «О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона».

6. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71 - 75.

7. Аникин Б. А., Ермаков И.А, Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ. Управление. 2015. Т.3.№ 2 С. 5 - 15.

8. Воронов В.И., Сидоров В.П. Основы научных исследований (учебное пособие) Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 160с.

© Сомов Д. В., 2016

Стефанцова Т.В.,

к.э.н., доцент

кафедра Землеустройства

ПГСХА,

г. Пермь,

Российская Федерация

СУЩНОСТЬ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В ПРОЕКТНОЙ ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На современном этапе экономического развития страны огромное значение приобретает нормирование труда, которое позволяет оптимизировать количество затрат труда и средств производства, число исполнителей конкретной специализации и квалификации, необходимых для осуществления запланированного объема и вида работ, что способствует рациональному использованию технических средств и рабочего времени.

Базовые требования к нормированию труда в проектной деятельности по землеустройству установлены Трудовым кодексом РФ и Постановлением правительства РФ «О правилах разработки и утверждения типовых норм труда» от 11.11.2002 г. № 804 [1,2].

Статьей 159 Трудового кодекса РФ гарантируется применение систем нормирования труда, определяемых работодателем с учетом мнения представительного органа работников или устанавливаемых коллективным договором.

Нормирование труда - это совокупность приемов, направленных на установление норм труда, творческих процессов, требующих глубокого изучения и учета всех факторов, влияющих на рост его производительности [3,6].

Нормирование труда в проектной деятельности по землеустройству является основой их планирования и организации труда. В связи с этим сущность данного процесса будет заключаться в установлении норм затрат труда на выполнение определенного вида работ в наиболее совершенных организационно - хозяйственных формах и технических процессах производства.

Норма труда должна соответствовать конкретным условиям производства и выражается в виде нормы времени, нормы выработки, нормы обслуживания и нормы численности.

На практике мера труда выражается в виде нормы труда, обоснованной по экономическим, организационно - техническим, психологическим и социальным показателям [1].

К экономическим показателям обоснования нормирования проектной землеустроительной деятельности следует отнести:

- анализ состояния нормирования труда всех специалистов предприятия;
- расширение сферы охвата нормированием труда всех категорий работников, и в первую очередь рабочих основных подразделений, путем разработки технически обоснованных норм и нормативов;
- повышение качества (уровня прогрессивности) действующих норм и нормативов [5].

Нормирование труда связано с проектированием технических и трудовых процессов. Оно включает анализ производства, выбор оптимальной технологии и организации труда, проектирование режимов работы оборудования, приемов и методов труда, систем обслуживания рабочих мест, режимов труда и отдыха, расчет норм в соответствии с особенностями технологического и трудового процессов, их внедрение в производство и последующую корректировку при изменении организационно - технических условий и условий труда [6].

Особое значение к нормированию труда в проектной землеустроительной деятельности следует уделять при рекультивации нарушенных земель сельскохозяйственных угодий и их вовлечении в народнохозяйственное производство [4].

Исходя из выше сказанного можно выделить следующие особенности нормирования труда в проектной землеустроительной деятельности:

- нормы времени (выработки) подразделяются в зависимости от содержания и характера работ;
- при определении затрат труда применяются различные методы изучения затрат рабочего времени;
- при определении затрат труда в зависимости от вида работ применяются специфические единицы измерения (единица нормирования в землеустройстве - принятая мера площади (кв.м., кв. км., га) или длины (м., км.), на которую устанавливается норма затрат труда);
- нормирование труда на работах по землеустройству, кадастру и мониторингу земель зависит от категории сложности, то есть совокупности различных факторов, определяющих количество затрат труда на выполнение единицы работы [3].

Таким образом можно сделать вывод, что нормирование труда проектной землеустроительной деятельности труда обеспечивает повышение эффективности производственных и трудовых процессов, путем выявления недостатков в их организации с целью создания мероприятий по оптимизации использования рабочего времени и рационализации выполнения трудовых операций.

Обоснованные по всем показателям нормы затрат труда позволяют обеспечить нормальную интенсивность труда, направленную на сохранение высокой работоспособности, производительности и интенсивности труда в течение всего рабочего дня.

Список используемой литературы:

1. Трудовой кодекс РФ (в ред. Федеральных законов от 03.07.2016 № 347 - ФЗ) // СПС Консультант плюс [режим доступа 01.11.2016].
2. Постановлением правительства РФ «О правилах разработки и утверждения типовых норм труда» от 11.11.2002 г. № 804 - ФЗ) // СПС Консультант плюс [режим доступа 01.11.2016].
3. Брыжко, В.Г. Нормирование труда проектно - изыскательских, вычислительных работ по землеустройству и при ведении кадастра. / В. Г. Брыжко, О. Г. Брыжко, Т. В. Беляева. - Пермь: Изд - во ПГСХА, 2007. - 30 с.
4. Брыжко, В.Г., Беляева, Т.В. Экономические основы повышения эффективности сельскохозяйственного производства на рекультивированных землях. / В.Г.Брыжко, Т.В.Беляева. – Пермь: ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА», 2007. – 192с.
5. Евдокиенко В. Бизнес - процессы, процессное управление и эффективность. / В. Евдокиенко // Управление персоналом, 2011. - №3(91). - С.33 - 35.
6. Тихомирова, Т.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учебное пособие* / Т.П. Тихомирова. - Екатеринбург: Изд - во ГОУ ВПО «Рос.гос.проф. - пед.ун - т», 2008. - 185 с.

© Стефанцова Т.В., 2016

Сурогина Ю.А.,

студентка 3 курса факультета экономики и управления,
ФГБОУ ВО Воронежский государственный университет инженерных технологий,
г. Воронеж, Российская Федерация

Научный руководитель: Рукин Б.П., д.э.н., профессор
кафедры экономической безопасности и финансового мониторинга,
ФГБОУ ВО Воронежский государственный университет инженерных технологий,
г. Воронеж, Российская Федерация

ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ РЕЗУЛЬТАТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ КОРПОРАЦИИ

Важнейшим результатом рыночной экономики является рентабельность работы корпорации. Прибыль показывает, насколько эффективно работает корпорация и является основным внутренним источником финансирования ее дальнейшего развития [4, 15, 19].

Корпорация от реализации своей продукции получает выручку, но эта выручка не является показателем прибыли. Для определения финансового результата финансово - хозяйственной деятельности корпорации необходимо сравнить выручку со всеми затратами на производство и реализацию продукции [2, 10, 17].

Если себестоимость меньше выручки, то это говорит о положительном финансовом результате, то есть о получении прибыли. В случае, если выручка равна себестоимости, то прибыль корпорации равна нулю, это значит, что корпорация только покрыла расходы, связанные с производством и реализацией продукции. В ситуации, когда затраты

превышают выручку - корпорация остается в убытках, и свидетельствует об отрицательном финансовом результате [11, 16, 18].

Таким образом, бухгалтерская прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым правовыми актами по бухгалтерскому учету [1].

Выручка корпорации в 2011 г. выросла на 910423 тыс. руб., темп роста к 2010 г. составил 110,4 % ; в 2013 г. она уменьшилась, темп роста к 2010 г. составил 108,6 % . В 2014 - 2015 гг. выручка увеличилась, темп роста в 2014 г. – 120,7 % , а в 2015 г. – 132,9 % и выручка с 2010 г. по 2015 г. увеличилась на 2439420 тыс. руб. (таблица 1, рисунок 1).

Таблица 1 - Динамики показателей прибыли
ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский» за 2010 - 2015 гг., тыс. руб.

Показатель	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	7414021	8324444	8188785	8053502	8952615	9853441
Темп роста, %	100	112,2	110,4	108,6	120,7	132,9
Валовая прибыль	1803058	2065084	2472892	2031646	1882415	1190643
Темп роста, %	100,0	114,5	137,1	112,6	104,4	66,0
Прибыль от продаж	1162856	1377476	1898275	1438628	1315943	563782
Темп роста, %	100,0	118,4	163,2	123,7	113,1	48,4
Прибыль до налогообложения	1106916	1322377	1903947	1052337	1370767	905987
Темп роста, %	100,0	119,4	172,0	95,0	123,8	81,8
Чистая прибыль	863951	1037091	1510468	719515	1018070	719204
Темп роста, %	100,0	120,0	174,8	83,2	117,8	83,2
Нераспределенная прибыль	5139919	6171434	7681902	8403451	9421909	10143660
Темп роста, %	100,0	120,0	149,4	163,4	183,3	197,3

Валовая прибыль в 2010 - 2012 гг. увеличилась, темпы роста в 2011 г. и 2012 г. составили 114,5 % и 137,1 % соответственно. В 2013 - 2015 гг. она уменьшилась, темпы роста к 2010 г. составили 112,6 % , 104,4 % , 66,0 % соответственно. Значение валовой прибыли в 2010 - 2015 гг. уменьшилось на 612415 тыс. руб. до 1190643 тыс. руб. в 2015 г. [3, 5].

Прибыль от продаж с 2010 г. по 2012 г. увеличилась с 1162856 тыс. руб. до 1898275 тыс. руб., темпы роста в 2011 г. и 2012 г. составили – 118,4 % и 163,2 % . В 2013 - 2015 гг. она уменьшилась, темпы роста в 2013 - 2015 гг. – 123,7 % , 113,1 % , 48,4 % соответственно. Таким образом, прибыль от продаж за исследуемый период уменьшилась с 1162856 тыс. руб. до 563782 тыс. руб.

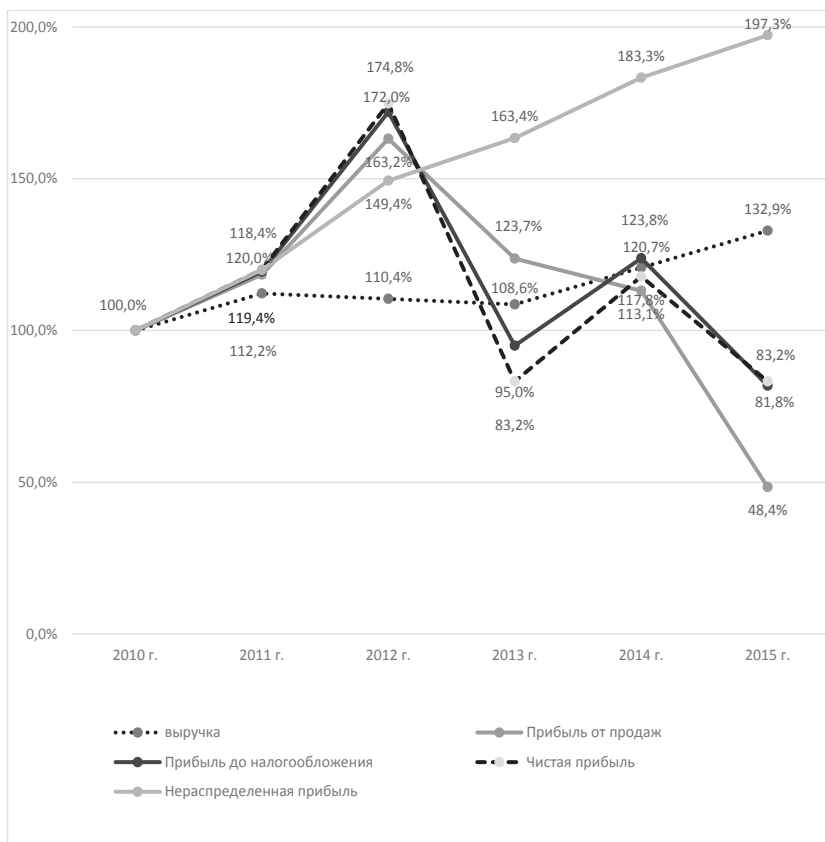


Рисунок 1 – Темпы роста (снижения) выручки, валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли и нераспределенной прибыли ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский», процентов

Прибыль до налогообложения в 2010 - 2012 гг. увеличилась на 797031 тыс. руб., темпы роста составили в 2011 г. – 119,4%, в 2012 г. – 172,0%. Однако, с 2013 г. она уменьшилась от достигнутого уровня до 905987 тыс. руб. в 2015 г., темп снижения составил 81,8% [13].

Чистая прибыль за 2010 - 2012 гг. увеличилась с 863951 тыс. руб. до 1510468 тыс. руб., темп роста 174,8%. В 2013 - 2015 гг. ее значение уменьшилось с 1510468 тыс. руб. в 2012 г. до 719204 тыс. руб. в 2015 г., темп снижения к 2010 г. – 83,2% [9].

Нераспределенная прибыль за 2010 - 2015 гг. увеличивалась устойчивыми темпами с 5139919 тыс. руб. до 10143660 тыс. руб. в 2015 г., темп роста 197,3%, что привело к росту чистых активов с 5396440 тыс. руб. в 2010 г. до 10533195 тыс. руб. в 2015 г. [6, 7, 8, 12, 14].

Таким образом, показатели прибыли ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский» за 2010 - 2012 гг. значительно возросли: чистая прибыль с 863951 тыс. руб. в 2010 г. до 1510468 тыс. руб. в 2012 г.; нераспределенная прибыль с 5139919 тыс. руб. до 7681902 тыс. руб. Однако, в 2013 - 2015 гг. все показатели прибыли, кроме нераспределенной прибыли, уменьшились и темп снижения к 2010 г. валовой прибыли составил 66,0%, прибыли от

продаж 48,4 %, прибыли до налогообложения 81,8 %, чистой прибыли 83,2 % ; темп роста нераспределенной прибыли составил 197,3 % .

Снижение показателей прибыли существенно повлияло на краткосрочные обязательства, которые увеличились с 818879 тыс. руб. в 2010 г. до 4199868 тыс. руб. в 2015 г., темп роста 512,9 % . Соответственно уменьшились и показатели экономической безопасности корпорации: коэффициент текущей ликвидности уменьшился с 479,9 % в 2010 г. до 161,2 % в 2015 г.; коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами с 79,2 % в 2010 г. до 38,0 % в 2015 г.; коэффициент автономии с 86,6 % в 2010 г. до 71,2 % в 2015 г. Степень платежеспособности по текущим обязательствам увеличилась с 1,3 мес. в 2010 г. до 5,1 мес. в 2015 г.

Список использованной литературы

1. Все положения по бухгалтерскому учету. – М.: Эксмо, 2016. – 224 с.
2. Богомолова, И.П. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности промышленных организаций [Текст] / И.П. Богомолова, Б.П. Рукин, Е.И. Тепикина // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - № 19. - С. 5 - 6.
3. Богомолова, И.П. Проблемы развития хлебопекарной промышленности [Текст] / И.П. Богомолова, Б.П. Рукин, О.Г. Стукало // Финансы и кредит. 2006. - № 14 (218). - С. 51 - 53.
4. Булавина, Е.В. Инструменты планирования и обеспечения доходности предприятий (на примере хлебопекарной промышленности Воронежской области) [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронежская государственная технологическая академия. Воронеж, 2007. – 24 с.
5. Куликова, Е.В. Совершенствование системы управления финансовой устойчивостью организаций [Текст]: монография / Е.В. Куликова, Е.В. Булавина, Л.Ф. Лахина. – Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2012. – 101 с.
6. Рукин, Б.П. Анализ стоимости чистых активов как инструмент управления устойчивостью организаций [Текст] / Б.П. Рукин, Л.В. Свиридова // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 5. – С. 2 - 6.
7. Рукин, Б.П. Влияние динамики чистых активов корпораций оборонно - промышленного комплекса на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5 - 2 (58 - 2). – С. 446 - 449.
8. Рукин, Б.П. Инвестиционная деятельность и инновационное развитие корпораций оборонно - промышленного комплекса как основа повышения прибыльности и экономической устойчивости [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4 - 2 (57 - 2). – С. 1061 - 1065.
9. Рукин, Б.П. Моделирование основных параметров экономической устойчивости организаций [Текст] / Б.П. Рукин, Г.В. Шуршикова, Е.И. Тепикина // Региональная экономика: теория и практика. 2007. – № 8. – С. 34 - 37.
10. Рукин, Б.П. Особенности анализа и оценки экономической устойчивости корпораций оборонно - промышленного комплекса в условиях неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 28 (427). – С. 2 - 10.
11. Рукин, Б.П. Особенности оценки финансового состояния организаций производства пищевых продуктов Воронежской области в период мирового экономического кризиса [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. – № 4. – С. 159 - 162.

12. Рукин, Б.П. Оценка инвестиций в основной капитал в условиях неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Социально – экономические проблемы инновационного развития: материалы VI международной научно - практической конференции. – Воронеж: Издательско - полиграфический центр «Научная книга», 2015. – С. 336 - 339.

13. Рукин, Б.П. Политика управления оборотными активами корпораций оборонно - промышленного комплекса и ее влияние на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 7 (60). – С. 876 - 880.

14. Рукин, Б.П. Политика управления структурой капитала корпораций оборонно - промышленного комплекса и ее влияние на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 4 - 1 (69 - 1). – С. 697 - 701.

15. Рукин, Б.П. Проблемы управления прибылью корпораций оборонно - промышленного комплекса и ее влияние на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10 - 3 (75 - 3). – С. 705 - 709.

16. Рукин, Б.П. Проблемы экономической устойчивости и прибыльности корпораций оборонно - промышленного комплекса [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4 - 2 (57 - 2). – С. 477 - 479.

17. Рукин, Б.П. Управление прибылью хлебопекарного предприятия на основе параметрической модели / Б.П. Рукин, Г.В. Шуришкова, Е.В. Булавина // Российский экономический интернет - журнал. – 2006. – № 4.

18. Рукин, Б.П. Финансовая политика корпораций оборонно - промышленного комплекса и ее влияние на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Финансово - кредитный механизм регулирования экономики: от теории к практике сборник материалов I Международной научно - практической конференции преподавателей вузов, аспирантов и специалистов - практиков. – 2016. – С. 105 - 109.

19. Хорев, А.И. Инструменты планирования и обеспечения доходности предприятий хлебопекарной промышленности Воронежской области [Текст]: монография / А.И. Хорев, Б.П. Рукин, Е.В. Булавина. - Воронеж: «Истоки», 2007. – 199 с.

© Сурогина Ю.А., 2016

Сурник А. П.,

канд. филол. наук, доцент кафедры таможенного дела
СибГАУ, г. Красноярск, Российская Федерация

Сухарникова Д. В.,

студент 5 курса института гражданской авиации и таможенного дела
СибГАУ, г. Красноярск, Российская Федерация

СОЗДАНИЕ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Интеграция в ряде случаев сопровождается регионализацией экономического развития, выделением зон или компактных территорий. В этом выражается стремление отдельных стран и их регионов приспособиться к новым условиям, преодолеть отставание от лидеров,

создавая особый льготный режим внешнеэкономической и хозяйственной деятельности с учетом своей национальной и региональной специфики и природных условий.

В правительстве Российской Федерации рассматривается возможность создания свободных экономических зон не только на постсоветском пространстве, но и за его пределами. В настоящее время подготовлен подробный отчет о перспективах подписания соглашений о свободной торговле (далее – ССТ) с 12 странами. В шорт - лист вошли Египет, Израиль, Индия, Китай, Индонезия, Иран, Камбоджа, Республика Корея, Венесуэла, Никарагуа, Перу, Чили [1].

Между тем Россия входит в Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС) наряду с такими странами, как Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан и Кыргызская Республика. Это накладывает определенные обязательства на российскую сторону, и заключение подобных соглашений не может производиться без учета интересов всех стран - участниц ЕАЭС [1].

Интеграционное объединение Евразийский экономический союз может коренным образом поменять ландшафт мирового экономического порядка. Этот проект обещает стать одним из центров силы и перераспределения доходов в мировой экономике с единой валютой. Очевидным и естественным является тот факт, что создание такого проекта встречает и будет встречать сопротивление существующих глобальных политико - экономических центров.

Согласно базовому договору о ЕАЭС долгосрочной целью интеграции является создание полноценного экономического союза, основанного на четырех свободах: свободное обращение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы [2, 339].

Развитие институциональной базы ЕАЭС предусматривает три этапа: постепенное снятие торговых барьеров, создание общих отраслевых рынков, передача регулирующих функций на наднациональный уровень. 2025 год – срок начала функционирования ЕАЭС в полноценном режиме (завершение создания общих рынков, адаптация национального законодательства, запуск всех наднациональных органов и т. д.).

Для успешного противостояния вызовам современного мира, любой стране или объединению стран, в первую очередь, необходима крепкая, конкурентоспособная и независимая экономика. Необходимо строить новую, единую евразийскую экономическую модель, основанную на проектной экономике развития. В этой экономике необходимо восстановить технологический суверенитет и производить свою продукцию. Для минимизации рисков, исходящих из сопредельных стран Ближнего Востока, необходимо поддерживать и индустриализировать и их экономики, а также работать над созданием единого центрально - азиатского рынка.

Зона свободной торговли (далее – ЗСТ) – тип международной интеграции, при котором в странах - участниках отменяются таможенные пошлины, налоги и сборы, а также количественные ограничения во взаимной торговле в соответствии с международным договором. За каждой страной - участницей сохраняется право на самостоятельное и независимое определение режима торговли по отношению к третьим странам. Между странами - участницами сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие происхождение товаров, пересекающих их государственные границы.

В отличие от Евразийского экономического союза, члены зоны свободной торговли не имеют единого внешнего тарифа, то есть они имеют различные квоты и традиции, а также

разную политику в отношении стран, не являющихся членами ЗСТ. Чтобы избежать уклонения от уплаты тарифов (через обратный вывоз), страны используют систему сертификации происхождения товаров, где указана потребность в минимальной степени местных материальных затрат и локальных преобразований для добавления стоимости товаров. Только товары, которые отвечают этим минимальным требованиям, имеют право на особое отношение, предусмотренное положениями зоны свободной торговли. Зона свободной торговли является результатом соглашения о свободной торговле между двумя или более странами. Иногда различные ЗСТ дополняют друг друга.

Целью зоны свободной торговли является сокращение барьеров на пути обмена товарами или услугами, так что торговля может расти в результате специализации, разделения труда, а главное – с помощью сравнительных преимуществ. Теория сравнительных преимуществ констатирует, что на неограниченном рынке (в равновесии) каждый источник производства будет, как правило, специализироваться в той деятельности, где у него есть сравнительное преимущество. Кроме этого, теория утверждает, что конечным результатом будет увеличение доходов, что приведет к росту богатства и благополучию для всех участников зоны свободной торговли. Но теория относится только к совокупности богатства и ничего не говорит о распределении богатства; на самом деле могут быть значительные потери, в частности, в ранее охраняемых отраслях, которые оказались в сравнительно неблагоприятном положении. В итоге общие выгоды от торговли могут быть использованы для компенсации последствий снижения торговых барьеров в соответствующих отраслях экономики [3, 75].

Создание ЗСТ становится важнейшим направлением экономической политики многих стран, что имеет свои объективные причины:

- в рамках зоны свободной торговли формируется удобный режим взаимодействия именно для ее участников;
- бесперспективность переговоров о дальнейшем упрощении торговли и обеспечении баланса интересов развитых и развивающихся стран способствует формированию региональных преференциальных зон;
- ЗСТ позволяют значительно расширить доступ собственных компаний на рынки товаров и услуг стран - партнеров и тем самым расширить экспортные возможности;
- благодаря созданию ЗСТ возникают дополнительные стимулы к производству товаров и услуг, а значит те, кто не создают собственной сети соглашений, рискуют серьезно снизить конкурентоспособность своих компаний на мировом рынке и оказаться выключенными из глобальных производственных цепочек.

Прежде чем создавать зону свободной торговли, надо оценить экономические последствия этого шага. В настоящее время еще не готовы стороны принять оценку этих экономических последствий, для этого требуется очень серьезная работа, в том числе и по некоторому выправлению торгово - экономического дисбаланса.

Необходимо учитывать весь комплекс интересов и рисков, связанных с глубокой взаимной либерализацией, в том числе в областях, которые относятся к внутренним мерам регулирования предпринимательской деятельности и торговли.

Россией будет произведена оценка баланса выгод и потерь от подобных соглашений и планируется проработать различные варианты их охвата в зависимости от предполагаемой

экономической интеграции и наличия у стран - партнеров по ЕАЭС аналогичных соглашений.

Список литературы

1. Евразийский коммуникационный центр [электронный ресурс]. URL: <http://eurasiancenter.ru/politicperspectives/20141102/1003744950.html> (дата обращения: 21. 11. 2016).

2. Сухарникова Д. В., Сурник А. П. Основы экономической безопасности Евразийского экономического союза // Решетневские чтения: материалы XX Юбилейной междунар. науч. - практ. конф., посвященной памяти генерального конструктора ракетно - космических систем акад. М. Ф. Решетнева. Красноярск, 2016. – С. 339 - 400.

3. Матвеев М. М. Некоторые проблемы интеграции в условиях Евразийского экономического союза // Экономика, предпринимательство и право. Том 5. Выпуск № 2, 2015. – С. 73 - 78.

© Сухарникова Д. В., Сурник А. П., 2016

Сыч А. С.,

студент группы ЭП - 333 Института экономики и управления
(структурное подразделение)

ФГАОУ ВО Крымского федерального университета
имени В.И. Вернадского,
г. Симферополь, Российская Федерация.

Митина Э.А.,

Ассистент кафедры маркетинга,
торгового и таможенного дела Института экономики и управления
(структурное подразделение)

ФГАОУ ВО Крымского федерального университета
имени В.И. Вернадского,
г. Симферополь, Российская Федерация.

ИМИДЖ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕТОД КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ БОРЬБЫ

В условиях рыночной экономики имидж предприятия является важным условием достижения стабильного и длительного функционирования компании. Благодаря актуальности имиджа предприятия одно за другим стремятся сформировать свою уникальность, которая способствовала бы повышению их конкурентоспособности. Особенностью деятельности по созданию корпоративного имиджа является влияние на общественное мнение, а его формирование и управление заключается в процессах изучения общественного мнения, предпочтений населения при помощи практического социологического исследования, реализации требований при принятии и осуществлении

управленческих решений с помощью влияния на сотрудников компании, покупателей ее товаров или услуг.

Целью работы является выявление роли имиджа предприятия как метода конкурентоспособной борьбы.

В настоящее время существует большое количество организаций, предлагающих по сути одни и те же услуги. Для того, чтобы потребитель, из всех вариантов, выбрал определенную фирму, она должна выделяться среди других, обладать особенными качествами, мотивирующих потребителя отдать предпочтение именно ей.

Каждая компания желает развиваться, и в результате, занять лидирующие позиции, благодаря увеличению спроса на товар или услугу, которые предлагает эта компания, а также желанию потребителя остановить свой выбор именно на данном предприятии. [1].

Следовательно имидж - это визитная карточка предприятия, благодаря которой организация презентует себя и без которого фирма не сможет конкурировать на современном рынке. Необходимо так же отметить, что одна и та же фирма может по - разному восприниматься различными группами населения, поскольку требования этих групп по отношению к организациям могут быть отличны.

Для международной общественности предприятия стремятся быть «корпоративными гражданами мира», а для партнеров принципиально важна высокая конкурентная позиция. Помимо этого, существует внутренний имидж предприятия, который представляет мнение персонала о собственной компании. Организация так же может обладать несколькими имиджами, отдельный для каждой группы населения. Совокупность представлений об организации различных групп общественности образует наиболее общее и ёмкое представление о компании. [2].

Характерной чертой имиджа организации является ориентированность на восприятие, а цель заключается в создании образа данной компании у населения, находящегося вне и внутри организации, который способствовал бы достижению целей установленных руководством.

По степени и характеру решения данных задач корпоративный имидж оценивается как наиболее либо наименее эффективный.

Выделяют несколько видов корпоративного имиджа:

1) внешний (общественное мнение об организации, реклама и общественная деятельность фирмы);

2) внутренний (обстановка внутри организации, а также мнение работников о собственной организации, в основе которого находится корпоративная культура).

Следует отметить две составляющие имиджа:

1) описательная (образ фирмы);

2) оценочная (зависимость информации о предприятии от эмоций потребителя).

Имидж предприятия зависит не только от качества предоставляемой им продукции, но и от наличия общественной ответственности, тех форм деятельности, которые соответствуют современным человеческим интересам и потребностям [3].

Создание корпоративного имиджа - сложный процесс, состоящий из планирования, формирования и продвижения имиджа, который требует участия различных специалистов.

Структура имиджа организации имеет иерархическое строение, состоящее из представлений людей о предприятии: имидж товара; имидж потребителя товара;

внутренний имидж организации; имидж руководителя; имидж персонала; визуальный имидж; социальный имидж; бизнес - имидж.

Корпоративный имидж выступает одним из способов достижения стратегических задач организации, которые касаются основных сфер его деятельности и нацелены на перспективу. Имидж требует постоянной целенаправленной работы, связанной с превращением реального имиджа компании в позитивный, потому зависит от руководства сближение зеркального имиджа фирмы с её реальным, и, в последствии, преобразование реального имиджа предприятия в позитивный, который будет повышать конкурентоспособность продукции на рынке [2].

Методика формирования корпоративного имиджа может быть представлена в виде нескольких этапов [3]:

- анализ маркетинговой среды предприятия и выделение целевой аудитории;
- формирование наиболее существенных имиджеобразующих факторов для каждой из целевых групп общественности;
- создание желаемого образа предприятия (с точки зрения установленных стратегических целей);
- оценка состояния имиджа предприятия в каждой из целевых групп общественности;
- разработка и реализация плана мероприятий по формированию позитивного имиджа предприятия в сознании населения;
- контроль полученных результатов и коррекция плана (при необходимости).

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, позитивный корпоративный имидж является необходимым условием достижения устойчивого и продолжительного делового успеха для предприятия. Во - первых, он приводит к снижению чувствительности к переменам в сфере политики и экономики и, во - вторых, повышает конкурентоспособность компании на рынке.

Таким образом, организация правильного подхода к формированию имиджа предприятия обеспечивает увеличение прибыли компании, освоение новых рынков сбыта и повышение конкурентоспособности товара.

Список использованной литературы:

1. Согачева О.В., Симоненко Е.С. Имидж организации как фактор и индикатор ее конкурентоспособности / О.В. Согачева, Е.С. Симоненко // Молодой ученый. - 2014. - №19. - С. 367 - 369.
2. Горчакова Р.Р. Особенности формирования корпоративного имиджа / Горчакова Р.Р. // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. - 2012. - №2. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-korporativnogo-imidzha>
3. Фёдорова В.А. Содержание понятия «Имидж предприятия» / В.А. Федорова // Экономика транспортного комплекса. - 2013. - №21. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-ponyatiya-imidzh-predpriyatiya> (дата обращения: 29.10.2016).

© Сыч А.С., Митина Э.А. 2016

СПОСОБЫ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современной экономической ситуации многие предприятия находятся на грани финансового кризиса, терпят убытки. Именно поэтому некоторые организации используют незаконные средства стабилизации своего финансового положения. К подобным средствам российское законодательство относит процесс легализации доходов или отмыwania денег. Основными проблемами экономического развития национальной экономики руководители компаний считают коррумпированность и неэффективность государственных органов, а также высокую налоговую нагрузку на бизнес.[1:180]

Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115 - ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» легализацией доходов именуется придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления [2]

Вопросы легализации доходов в последнее время приобретают все большую актуальность. Учеными - экономистами исследуются различные схемы отмыwania капиталов. Авторами отмечается, что количество и разнообразие схем легализации доходов неуклонно растет [3:37]. Мировое финансовое правительство, однако, тоже не стоит на месте и использует в свою очередь схемы распознавания методик легализации доходов

В научной литературе отмечается несколько подходов к данному процессу, именуемых по - разному. Чаще всего их именуют механизмом отмыwania денег, легализацией доходов, способом либо схемой отмыwania денег, но принцип понятия от этого меняется мало.

Исследователи предлагают под схемой отмыwania денег понимать процесс трансформации капитала, предполагающий многоступенчатую схему, при которой понимается процесс, конечной целью которого становится придание денежным средствам официального статуса, полную либо частичную утрату ими преступного происхождения либо методов их получения [3:38].

Основными механизмами легализации доходов в современной экономике являются четыре наиболее типичных способа – подставные лица, фирмы - «однодневки», анонимные банковские счета, офшорные финансовые институты иностранных государств. Эти способы наиболее типичны.

Представим краткую характеристику каждого из них.

Подставными лицами в банковской практике считаются лица, не принимающие участие в функционировании фирмы либо в финансовой деятельности, в результате которой были сформированы неофициальные доходы либо теневые капиталы. При этом имеется в виду, что подставное лицо не обязательно должно понимать свою принадлежность к схеме отмыwania доходов. По общему принципу российского законодательства лицо, совершающее противоправные действия, может не осознавать их последствий, однако принцип противоправности действий от этого не меняет своей сути.

Вторым способом легализации доходов является использование фирм - однодневок. Фирмами - однодневками в юридической практике именуются юридические лица, созданные правомерным путем в целях деятельности по легализации доходов. Финансовые документы данных фирм являются фиктивными, не подтверждаются финансово - хозяйственными операциями. Деятельность данных фирм может также проходить в целях возврата налога на добавочную стоимость (НДС) для предприятий и организаций путем заключения фиктивного договора оказания услуг (продажи товаров) и т.п., при этом данная операция фактически выглядит как реальная, но реальные финансово - хозяйственные отношения между фирмами отсутствуют.

Говоря о таком способе отмыwania денег, как анонимные счета, необходимо отметить, что они открываются без идентификации открывающего его лица и лиц, имеющих право владеть, пользоваться либо распоряжаться финансовыми средствами на данном счете.

В масштабе огромных холдингов и фирм с достаточным количеством движения капитала имеет место быть использование оффшорных территорий и оффшорных банков для открытия в них счетов и для содержания на них денежных средств. Подобные государства имеют достаточно высокую степень защиты информации о клиенте, что позволяет использовать их для легализации доходов.

Классической схемой отмыwania денег через оффшорные банки является их расположение в банках государств Карибского региона. Банки данных стран не имеют банковских соглашений по раскрытию информации о клиентах с другими странами и не выдают информацию о движении денежных средств по запросу судебных органов государства.

Что касается методов легализации доходов, то здесь необходимо отметить конверсию и перевод.

Конверсией именуется вид денежного обращения, при котором вид денежных средств изменяется. Применительно к конверсии может использоваться изменение вида финансового актива, обращение наличных денег в безналичные (обезналичивание) обращение безналичных денег в наличные (обналичивание).

Перевод денежных средств используется организациями через кредитные организации либо предприятия, специализирующиеся на предоставлении услуг связи. Основным принципом этой технологии является перемещение денежных средств, их удаление с места совершения преступления.

Перевод денежных средств осуществляется путем контрабандного перевоза наличных денежных средств, переводом при помощи международных платежных систем, обналичиванием чеков в иных государствах, переводением денежных средств на банковские счета иностранных компаний в оффшорные банки.

Теоретически, для того чтобы ограничить преступления экономического содержания, в том числе организованную преступную деятельность, достаточно организовать систему выявления ситуаций, подпадающих под характеристики узких мест отмыwania денег, и передачу информации о таких ситуациях в официальный орган, наделенный полномочиями по расследованию подозрительных ситуаций. На практике эту функцию выполняет финансовый мониторинг.

Список использованной литературы

1. Романко, Л.В. Современные методы анализа международной конкурентоспособности национальной экономики [Текст] / Л.В.Романко // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. 2014. № 8. С. 179 - 182.

2. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115 - ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/

3. Тянуощева, Н.Ю. О схематизации процесса отмывания теневых капиталов [Текст] / Н. Ю. Тянуощева // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика – 2011. – №1. – С. 36 - 39

© Тагиров Э.М., 2016

Таирова С.Д.

студентка 1 курс. СФ МПГУ (Ставрополь).

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА

Многие страны используют инновационную активность как главный фактор экономического роста [1]. Сравнительно недавно появилась концепция национальных инновационных систем (НИС) [3]. Это совокупность взаимодействия государственных, частных, общественных организаций и структур, в рамках которой осуществляется деятельность по созданию, развитию, сохранению, распространению новых знаний и преобразованию их[2]. В НИС входят научно - производственные структуры: университеты, государственные научные учреждения, лаборатории, технопарки, инкубаторы, а также мелкие и крупные производственные компании[4].

Наука является стратегическим ресурсом и инструментом инноваций. Она становится органичным элементом происходящих в государстве, экономических отраслях, крупных корпорациях и мелких компаниях[4.6.7.8].

В наиболее простой модели взаимодействия элементов НИС роль государства состоит в содействии производству фундаментальных знаний также в создании инфраструктуры и благоприятного институционального климата для инновационной деятельности частных компаний[9,10,11,12].

Роль частного сектора заключается не только в использовании фундаментальных знаний и создании технологий на основе собственных исследований и разработок, но и в рыночном освоении инноваций, их коммерциализации[13,14,15,16]. Таким образом, в НИС сочетаются исследовательская среда, предпринимательская среда и механизм их полномасштабного взаимодействия. Предпринимательская среда стимулирует инновации, стратегическое мышление, стремление к обучению[17]. Механизм взаимодействия исследовательской и предпринимательской сред обеспечивает, с одной стороны, передачу знаний, а с другой стороны, ориентацию на удовлетворение возникающих инновационных потребностей развития производства.

Список литературы:

1. Гладилин В.А. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательской деятельности в аграрном производстве.(на материалах растениеводства Ставропольского

края) диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставрополь, 2006

2. Гладилин В.А. Формирование государственной инновационной политики в секторе малого предпринимательства. В сборнике: взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 35 - 37.

3. Литвинов Е.А., Гладилин В.А. Развитие экспорта зерна и продуктов его переработки. Actualscience. 2015. Т. 1. № 4 (4). С. 17 - 18.

4. Гладилин А.В., Гладилин В.А., Костоков К.И. Региональная экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования, «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016. Том Часть 1 (2 - е издание).

5. Гладилин В.А. Пути развития и особенности налогового механизма стимулирования инноваций в туристско - рекреационном комплексе. В сборнике: эволюция современной науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 112 - 114.

6. Гладилин В.А. Экономико - математические модели планирования туристской деятельности. В сборнике: интеграционные процессы в науке в современных условиях. Сборник статей Международной научно - практической конференции. С. 25 - 27.

7. Гладилин В.А. Развитие экспорта зерна и продуктов его переработки. В сборнике: Результаты научных исследований Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 33 - 35.

8. Гладилин В.А. Статистические показатели в агрогеографических исследованиях (социальные, организационно - технические и др.) В сборнике: инновационные технологии нового тысячелетия сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 33 - 35.

9. Гладилин В.А. Анализ, статистика и стратегия управления развитием индустрии туризма в северо - кавказском экономическом районе (на материалах республики Крым). Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2016. № 1 (37). С. 7.

10. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Регрессионное моделирование и прогнозирование в туристско - рекреационном комплексе региона. Инновационная наука. 2016. № 4 - 1. С. 117 - 120.

11. Гладилин В.А. Методы статистики туризма и рекреации. Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5 - 1 (80). С. 47 - 49.

12. Гладилин В.А. Анализ и пути повышения эффективности функционирования рекреационной сферы на основе экономических кластеров северо - кавказского экономического района (на примере республики Крым и региона КМВ). Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2015. № 4. С. 20 - 24.

13. Бинатов Ю.Г., Гладилин А.В., Гречкина Т.В. Предпринимательство в пищевой индустрии. Ставрополь, 2006.

14. Александров А.В., Гладилин А.В., Бинатов Ю.Г. Предпринимательские структуры апк в условиях рынка. Ставрополь, 2005.

15. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Маркетинговые инновации и технологический прогресс в туристско - рекреационной сфере региона. В сборнике: инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 106 - 109.

16. Гладилин В.А. Системы управления в туристско - рекреационном комплексе региона. В сборнике: современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 87 - 89.

17. Гладилин В.А. Курортно - туристский кластер как современная форма содействия развитию субъектов малого предпринимательства в северо - кавказском экономическом районе (на материалах республики Крым). Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2016. № 2 (38). С. 18.

© Таирова С.Д. 2016

Таирова С.Д.

студентка 1 курс. СФ МПГУ (Ставрополь).

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА

Мир живет в эпоху перемен, ведущих к глобальной интеграции, обусловленной внедрением наукоемких технологий, созданию мировой инфраструктуры[1]. Глобализация проявляется не только в интенсификации финансовых и товарных потоков, но и в изменении самих субъектов, оперирующих на рынках[2]. В результате централизации капиталов эти субъекты становятся мощнее и крупнее, начинают перестраивать схемы управления: создают организационные, телекоммуникационные, транспортные[3]. Глобальный характер экономики выражается в том, что в последние десятилетия национальная принадлежность экономики утрачивает былую четкость[4,5,6]. Теперь интеллектуальный и финансовый капитал может поступать из любого источника, продукция может производиться в любой точке мира, а конечный продукт появляться и реализовываться на любых рынках[7,8,9]. Характерная черта современности - высокая скорость изменений как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельной компании.

Проявляется тенденция преобразования научных знаний в инновацию - получение результата, пригодного для прикладной реализации[10,11,12]. Поэтому одной из основных статей расходов компании, во многом определяющей ее конкурентные преимущества, становятся инвестиции в разработки и исследования [13,14,15]. От 50 % и более издержек компаний в развитых странах составляют неосозаемые для производства затраты - расходы, связанные с взаимодействием с другими организациями (поиск информации, обмен ею с партнерами, регулярный мониторинг действий конкурентов и др.) . Поэтому в компаниях традиционной экономики главным действующим лицом стал «человек со связями», умеющий благодаря личным контактам взаимодействовать с наименьшими затратами времени и средств. Появилась тенденция перехода компаний к управлению нематериальными активами, интеллектуальным капиталом; от устойчивых связей - к

созданию альянсов; от долголетнего выстраивания репутации - к продвижению бренда; от воспитания послушных исполнителей - к поиску талантов [16,17].

Список литературы:

1. Гладилин В.А. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательской деятельности в аграрном производстве.(на материалах растениеводства Ставропольского края) диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставрополь, 2006
2. Гладилин В.А., Султанов Е.З. Ключевые аспекты и проблемы взаимодействия малого бизнеса и местного самоуправления туристско - рекреационной сфере в РФ и регионе кав. Гладилин В.А., Султанов Е.З. Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 1 (66 - 1). С. 239 - 241.
3. Гладилин В.А. Формирование государственной инновационной политики в секторе малого предпринимательства. В сборнике: взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 35 - 37.
4. Литвинов Е.А., Гладилин В.А. Развитие экспорта зерна и продуктов его переработки. Actualscience. 2015. Т. 1. № 4 (4). С. 17 - 18.
5. Гладилин А.В., Гладилин В.А., Костоков К.И. Региональная экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования, «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016. Том Часть 1 (2 - е издание).
6. Гладилин В.А. Пути развития и особенности налогового механизма стимулирования инноваций в туристско - рекреационном комплексе. В сборнике: эволюция современной науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 112 - 114.
7. Гладилин В.А. Экономико - математические модели планирования туристской деятельности. В сборнике: интеграционные процессы в науке в современных условиях. Сборник статей Международной научно - практической конференции. С. 25 - 27.
8. Гладилин В.А. Развитие экспорта зерна и продуктов его переработки. В сборнике: Результаты научных исследований Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 33 - 35.
9. Гладилин В.А. Статистические показатели в агрогеографических исследованиях (социальные, организационно - технические и др.) В сборнике: инновационные технологии нового тысячелетия сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 33 - 35.
10. Гладилин В.А. Анализ, статистика и стратегия управления развитием индустрии туризма в северо - кавказском экономическом районе (на материалах республики Крым). Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2016. № 1 (37). С. 7.
11. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Регрессионное моделирование и прогнозирование в туристско - рекреационном комплексе региона. Инновационная наука. 2016. № 4 - 1. С. 117 - 120.

12. Гладилин В.А. Методы статистики туризма и рекреации. Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5 - 1 (80). С. 47 - 49.

13. Гладилин В.А. Анализ и пути повышения эффективности функционирования рекреационной сферы на основе экономических кластеров северо - кавказского экономического района (на примере республики Крым и региона КМВ). Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2015. № 4. С. 20 - 24.

14. Бинатов Ю.Г., Гладилин А.В., Гречкина Т.В. Предпринимательство в пищевой индустрии. Ставрополь, 2006.

15. Александров А.В., Гладилин А.В., Бинатов Ю.Г. Предпринимательские структуры апк в условиях рынка. Ставрополь, 2005.

16. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Маркетинговые инновации и технологический прогресс в туристско - рекреационной сфере региона. В сборнике: инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 106 - 109.

17. Гладилин В.А. Системы управления в туристско - рекреационном комплексе региона. В сборнике: современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 87 - 89.

© Таирова С.Д. 2016

Тугушев Р.Ф.,

аспирант кафедры национальной экономики и
государственного и муниципального управления,
Саратовского социально - экономического института
РЭУ им Г.В. Плеханова, г. Саратов, РФ.

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЮ ПОСТОЯННОГО ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для реализации стратегических целей предприятия существует множество различных инструментов, среди которых особо стоит выделить систему сбалансированных показателей (ССП).

Сбалансированная система показателей – это инструмент, который ориентирует ресурсы предприятия на достижение его стратегических целей. В этом заключается ее координирующая функция, с одной стороны, уменьшающая свободу при принятии управленческих решений, а с другой она конкретизирует требования, которые предъявляются как к отдельным сотрудникам, так и к организационным подразделениям.

В значительной детализации стратегических заданий есть преимущество: руководители вынуждены интенсивнее изучать конкурентную среду, возможности компании и ее коллектива.

Административный характер системы сбалансированных показателей можно компенсировать тем, что при разработке стратегии основное акцент делается лишь ограниченному числу мероприятий. Один из управленцев определяет в своей системе мероприятия в реализации, которых он будет участвовать непосредственно сам. На

следующий уровень оргиерархии передается исключительно система целей с требованием определить цели отдельных структурных подразделений, способствующие достижению целей более высокого уровня[3]. После того как подразделения низовых уровней организационной иерархии разрабатывают ССП с учетом целей верхних уровней для себя, эти цели проверяются на соответствие целям высшего уровня. Это позволяет определить, какой вклад в реализацию стратегии привносит каждое структурное подразделение. В ходе такой работы строится новая и очень качественная система управления предприятием, основанная на использовании концепции ССП.

Сбалансированная система показателей является эффективным инструментом стратегического управления предприятием, имеющим ряд преимуществ, среди которых стоит выделить:

- Формирование критериев оценки и системы показателей качества деятельности предприятия, а также формализация процедур управления ими на основе системы сбалансированных показателей даст возможность преодолеть разрыв между стратегией предприятия и ее текущей деятельностью.

- Контроль достижения стратегических целей с помощью управления отклонениями текущих значений от целевых показателей позволяют осуществлять оценку планируемых мероприятий с учетом ресурсной ограниченностью, контроль исполнения процессов, изменение их сроков реализации и содержания, что даст возможность корректировать их в соответствии со стратегией предприятия.

- Цели вырастают снизу, когда сначала смотрят на ключевые показатели бизнеса, анализируют совокупность показателей, и по тем из них, где случился серьезный провал или «проседание», устанавливаются вдохновляющие цели. В данном случае при использовании ССП, мы уменьшаем свой риск, который в обыденной системе оставляет нам шанс так и не получить достоверной информации по достижению цели. Ведь ССП использует только достоверные показатели и измерители.

- Использование оценки бизнеса по четырем показателям (финансы - эффективность бизнеса как отдача на вложенный капитал; потребители - оценка рыночных позиций и полезности продукции предприятия с точки зрения потребителя; внутренние бизнес - процессы - оценка эффективных бизнес процессов; обучение и рост - способность предприятия к восприятию новых идей, ее гибкость, ориентация на постоянные улучшения. Плюсом служит не отсутствие данной альтернативной линейки, а перестройка мышления от руководителя до среднего звена и дальше, что отныне с помощью ранжирования показателей выстраивается реальность не с размытым «фокусом реализации стратегии», а с показательным и это является вклад каждого работника.

- Управление по целям. Система разработки «четкого задания» в виде измеримых показателей, позволяющей контролировать подчиненного в ходе текущей деятельности вплоть до оговоренного момента времени, вероятно, очень много лет. Разработчики, конечно, умалчивают об этой трудоемкости, но четкость и наглядность контроля, измеримые показатели служат только плюсом этой модели. Это вселяет в топ - менеджеров надежду, что вопросы согласования поставленных целей обелены в красивую «менеджмент - одежду» стратегических инициатив подчиненных.

- ССП, объясняющая причинно - следственные связи между разнообразными мероприятиями по реализации стратегических целей, нашла в душе каждого управленца поистине сердечный отклик. Однако, используя природу человеческого любопытства, система сбалансированных показателей продвигает себя именно как инструмент построения причинно - следственных связей в стратегическом управлении с помощью построения стратегических карт (СК). СК стала хорошим инструментом для «ориентировки

сверху» в том, как в целом обстоят дела по главным вопросам бизнеса. На СК необходимо отобразить текущие фактические значения показателей, цветовые индикаторы (хорошо, плохо, допустимо), что позволит сформировать наглядную управленческую отчетность. Но отчетность не построить, если не организован удобный ввод верифицированных фактических значений показателей в систему.

Если разработка стратегии не удовлетворяет критерию полноты внутреннего анализа деятельности предприятия и полноты анализа рынка, то можно пропустить серьезные шансы и угрозы для предприятия, в результате потерять материальные активы предприятия и остаться лишь такими нематериальными активами, как стратегические карты системы сбалансированных показателей.

Согласно магистральной идее Нортон и Каплана достижение стратегических преимуществ достигается путем инноваций. С помощью них происходит количественный и качественный рост компании. Своего рода инновации есть генератор. Они то и формируют стратегический резерв (запас навыков персонала, контент корпоративных знаний и т.д.). Все это имеет свое отражение на бизнес - процессах, то есть инновации переводят эти процессы на качественно новый уровень. Прежде всего, это становление клиенто - ориентированными корневых бизнес - процессов. С ростом удовлетворенности клиента, растет выручка, снижается уровень рисков и стабилизируются финансовые потоки). Таким образом, возникает предпосылка для стратегического планирования и план - фактного контроля на основе построенной системы ССП. Не обязательно показатели должны быть количественными, возможны и качественные факторы.

По нашему мнению существует прямая связь между системой сбалансированных показателей и стратегией постоянного повышения качества деятельности предприятия. Данную взаимосвязь можно отразить через схему внедрения ССП на «условном» предприятии (Схема1):

Схема1. связь между системой сбалансированных показателей и стратегией постоянного повышения качества деятельности предприятия



Для интеграции системы ССП в систему управления необходимы:

- служба качества, с помощью которой проверяется последовательное внедрение стратегии по повышению качества деятельности на предприятия;
- интеграция системы в оперативное и стратегическое планирование для последовательной ее адаптации к новой стратегии и точного изменения операционных целей и стратегических мероприятий в бюджетирование и годовое планирование;
- внедрение в систему отчетности для обеспечения постоянного мониторинга достижения поставленных целей;
- внедрение в систему руководства персонала для закрепления стратегических мероприятий и операционных целей и согласования их с исполнителями[1].

Важно еще раз подчеркнуть, что лишь с завершением этапа 5 сбалансированная система показателей действует как концепция управления, а не только как система показателей.

Все свидетельствует о том, сам по себе инструмент ССП – это только основа для более детального моделирования предприятия. Очевидно, что данная система не совершенна, она рассматривает совокупность наблюдаемых показателей (ССП), но не учитывает, что есть управляющие сигналы и есть шум, привносимый внешней средой, но, тем не менее, большинство предприятий так или иначе уже для себя опробуют сокращенные модели ССП. Еще несколько лет не так остро была на слуху система KPI, а сегодня в складскую логистику, успешно внедряются программы поддерживающие ССП (например, WMS).

Список использованной литературы:

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; Пер. с нем. - 2 - е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
2. Ильдяков А.В. Сбалансированная система показателей как основа повышения эффективности управления инновационной деятельностью компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. - № 2 (26). - № гос. рег. статьи 0421100034 / . - Режим доступа к журн.: <http://uecs.mcnp.ru>.
3. Тугушев Р.Ф. Проблемы и тенденции качества деятельности предприятия в условиях рынка и конкуренции // Вестник СГСЭУ. 2015. №3. С.83 - 87

© Тугушев Р.Ф., 2016

Фахретдинова Э.Н.,

доцент, к.э.н.

Курбанова Д.М.

Казанский ГАУ, г. Казань, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Начиная с 1 января 2017 г. вступит в силу 34 глава «Страховые взносы» НК РФ. Ее введение вновь вносит существенные изменения для плательщиков страховых взносов, в том числе и правила администрирования [1,2]. Теперь полномочия по контролю за уплатой,

зысканию задолженности и приему отчетности по страховым взносам будут переданы Федеральной налоговой службе. Как это отразится на отчетности?

Начиная с отчетности за 2017 год, вводится новая форма расчета по страховым взносам. Вместо расчетов по формам РСВ - 1, РСВ - 2 и 4 - ФСС, нужно будет сдавать один расчет в налоговую инспекцию по форме, утвержденной приказом ФНС №ММВ - 7 - 11 / 551@ от 10 октября 2016 года в сроки не позднее 30 - го числа месяца, следующего за отчетным периодом. Расчет по новой форме нужно будет сдавать в налоговую инспекцию по месту нахождения организации или по месту жительства предпринимателя, а обособленным подразделениям - по месту своего нахождения, не зависимо от наличия у филиала своего расчетного счета и отдельного баланса. В настоящее время отчетность в Пенсионный Фонд по форме РСВ - 1 сдается не позднее 20 числа второго месяца, следующего за отчетным, а в Фонд социального страхования по форме 4 - ФСС – не позднее 25 числа месяца, следующего за отчетным [3].

Изменится и порядок заполнения отчета. Новый отчет будет состоять из трех разделов: первый - для отражения работодателями начисленных взносов за отчетный период; второй – для отражения взносов крестьянским (фермерским) хозяйством с приложением данных о каждом его члене; третий – для отражения персонализированных сведений о застрахованных лицах, которым в течение последних трех месяцев отчетного периода начислялись выплаты и иные вознаграждения.

В новый расчет по страховым взносам включаются периоды, начиная с первого квартала 2017 года. За периоды, относящиеся к 2016 и более ранним годам, нужно будет отчитываться или подавать уточненные расчеты по старым формам и по прежним правилам. Что же касается начислений за декабрь 2016 года, которые будут перечислены в январе 2017 года, они не должны отражаться в новом расчете, то есть в отчете за первый квартал 2017 года.

В связи с новой системой администрирования возникает вопрос, а как возмещать из ФСС расходы на выплату пособий по временной нетрудоспособности и в связи с материнством? Как и прежде, ежемесячный платеж по страховым взносам по нетрудоспособности и материнству работодатели вправе уменьшать на произведенные суммы расходов по выплате страхового обеспечения работникам (п.2 ст. 431 НК РФ) [5], которые нужно будет отразить в приложении № 3 к разделу 1 нового единого расчета по страховым взносам. Если сумма начисленных пособий не превышает сумму страховых взносов, то в Фонд социального страхования обращаться не следует. Налоговая инспекция во взаимодействии с Фондом социального страхования будет проверять правильность исчисления взносов, то есть данные о заявленных возмещениях. Если сумма начисленных пособий превысит сумму страховых взносов, то для возмещения нужно будет представить в Фонд социального страхования перечень документов, который утверждён приказом Минздравсоцразвития России от 4 декабря 2009 г. № 951н. (с изменениями от 28.10.2016 № 585н). В него включена новая «справка - расчет», заменяющая сведения из формы 4 - ФСС. У участников «пилотного проекта» последовательность назначения и выплаты пособий застрахованным лицам останется такой же, как и в 2016 году [3,4].

Таким образом, изменился не только состав и количество отчетов, но и сроки, и место представления. Основное отличие новой формы заключается в том, что она не будет содержать сведений о сумме перечисленных взносов и остатка задолженности. Следует

отметить, что ряд отчетов по - прежнему нужно будет сдавать в органы социального страхования. За плательщиками сохранится прежняя обязанность представлять в Пенсионный фонд ежемесячную форму СЗВ - М, а также новая обязанность – сдавать новый ежегодный отчет о стаже, форма которого еще находится в разработке. В Фонд социального страхования плательщики будут представлять сведения по взносам за травматизм по новому расчету 4 - ФСС, форма которого утверждена приказом Фонда социального страхования России № 381 от 26.09.16г.

Список использованной литературы:

1. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие бухгалтерского учета социальных инициатив в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1. С. 25 - 29
2. Фахретдинова Э.Н., Катермина В.В. Что ждет плательщиков страховых взносов в 2017 году? // Вестник научных конференций, 2016. №9 - 5 (13), С. 194 - 195.
3. Фахретдинова Э.Н. Формирование отчетности по страховым взносам в фонд социального страхования в условиях реализации проекта «прямые выплаты» // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С 138 - 140.
4. Фахретдинова Э.Н. Расчет и отражение в учете пособий по временной нетрудоспособности в условиях реализации проекта «прямые выплаты» // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С 136 - 138.
5. Фахретдинова Э.Н. Страховые взносы для малого бизнеса: размер и отражение в учете // Закономерности и тенденции развития науки современном обществе. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С 129 - 131.

© Фахретдинова Э.Н., Курбанова Д.М., 2016

Цахилев А.Р.,

Студент факультет управления
ФБГОУ ВПО «Северо - Осетинский государственный университет
им. К.Л. Хетагурова», г. Владикавказ, Российская Федерация

Джелиева П.К.,

Студентка факультет управления
ФБГОУ ВПО «Северо - Осетинский государственный университет
им. К.Л. Хетагурова», г. Владикавказ, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ INSTAGRAM

Мы живём в век бурного развития информационно - коммуникационных технологий, и поэтому нет ничего удивительного в том, что наши жизни плотно интегрировались с таким явлением, как социальные сети. Согласно многочисленным исследованиям, уже более

половины всех пользователей Интернета охвачено социальными сетями, а их аудитория уже давно превысила потенциальную аудиторию многих видов СМИ. Итак, что же такое социальная сеть?

Социальная сеть – это интернет - площадка, сайт, позволяющий зарегистрированным на нём пользователям размещать информацию о себе и общаться друг с другом, налаживая социальные связи. Контент на такой площадке создаётся непосредственно самими пользователями.

В рамках данной работы будет рассмотрена относительно молодая, но по популярности уже вставшая в один ряд с такими гигантами, как Facebook и Twitter, социальная сеть Instagram. Целью данной работы является исследование социальной сети Instagram как инструмента продвижения брендов.

Instagram – это социальная сеть для обмена и оценки фотографий и видеозаписей, позволяющая снимать фотографии и видео, применять к ним фильтры, а также распространять их через свой сервис и ряд других социальных сетей.

Чем же Instagram заслуживает такое внимание? А тем, что число пользователей данной социальной сети растёт буквально с каждой секундой. Ни один предприниматель, будучи в здравом уме, не откажется использовать такую «живую» площадку в интересах своего бизнеса. Уже давно разработаны стратегии и методики продвижения брендов в социальных сетях, создана настоящая индустрия SMM - услуг. Так почему бы не применить всё это по отношению к Instagram, которая имеет все задатки для того, чтобы стать ещё одним мощным маркетинговым каналом для брендов? О популярности Instagram среди пользователей лучше всего говорят цифры статистики:

- число пользователей Instagram составляет свыше 400 млн. пользователей;
- ежедневно в Instagram загружается около 55 млн. фото;
- за одну секунду пользователи ставят 8,5 тыс. лайков и оставляют 1 тыс. комментариев;
- 57 % пользователей заходят в Instagram как минимум раз в день, а 35 % – несколько раз;
- уровень вовлечения в Instagram в несколько раз выше, чем в Facebook;
- более 25 % брендов из списка «Fortune 500» (рейтинг 500 крупнейших мировых компаний) используют Instagram.

По своему потенциалу Instagram представляет собой самое настоящее «непаханое поле», предоставляющее огромное количество различных возможностей как для B2C - брендов (нацеленных на конечного потребителя), так и для ориентированных на бизнес - аудиторию компаний (при грамотно выстроенной бизнес - стратегии). Для того чтобы профиль в Instagram приносил свои плоды, необходимо соблюсти три важных момента:

- 1) правильно заполнить профиль;
- 2) регулярно добавлять интересный контент;
- 3) привлекать всё большее количество подписчиков.

В качестве примера продвижения бренда в Instagram будет рассмотрен профиль интерактивного ресторана «NEO». Профиль был создан приблизительно в октябре 2015 года, за пару месяцев до открытия самого ресторана. На данный момент профиль в Instagram является для ресторана одним из главных каналов связи с потенциальными клиентами, что вполне закономерно: основной аудиторией Instagram является молодёжь,

которая, в свою очередь, является целевой аудиторией ресторана. На момент написания работы, на профиль было подписано свыше 4,4 тысяч человек и было выложено свыше 240 публикаций.

Начнём с того, как хорошо заполнен профиль ресторана. Правильное заполнение позволяет сделать профиль видимым для пользователей поисковых систем. Кроме того, это даёт пользователям представление о деятельности компании. С этим у ресторана «NEO» особых проблем нет:

- 1) на месте заглавной фотографии профиля красуется логотип ресторана;
- 2) в качестве имени профиля использовано название ресторана;
- 3) в описании к профилю перечислены все необходимые данные: указано местоположение заведения, номер телефона тоже на месте, а с недавнего времени добавили и ссылку на сайт ресторана.

Теперь перейдём к контенту профиля. Как уже было сказано ранее, на момент написания работы профиль содержал свыше 240 публикаций. Тематика контента – самая разнообразная. Конечно, поначалу всё было довольно однообразно: перед открытием ресторана выкладывались фотографии о поиске персонала, а также многочисленные изображения интерактивных столов, которым и предстояло стать той самой фишкой, которая бы смогла привлечь внимание людей к заведению. Стимулирование спроса на услуги ресторана путём активной демонстрации интерактивных столов и перечисления их технических характеристик принесло свои плоды: в комментариях люди активно интересовались новинкой, а с профиля ресторана всякий раз напоминали о том, что скоро будет торжественное открытие. Подобное взаимодействие с подписчиками действительно является очень удачным шагом, потому что такое отношение к клиентам располагает к себе и подталкивает пользователей активнее комментировать посты.

На сегодняшний же день тематика публикаций стала значительно разнообразнее: тут и последние новости ресторана, и фотографии с посетителями, и фотографии с персоналом, и фотографии с особых мероприятий, и новости о проводимых акциях, и афиша запланированных мероприятий, и "закулисные" фотографии, и т.д. Подобное разнообразие постов играет профилю ресторана только на руку, поскольку это даёт гарантию, что пользователи не отпишутся спустя некоторое время из - за того, что они видят лишь фотографии интерактивных столов с подписями "Заглядывайте в наш НЕОбычный ресторан! Вам у нас понравится!". Не стоит забывать, что Instagram – это всё - таки социальная сеть, и люди отдадут предпочтение более "живым" профилям. Шеф - повар ресторана выиграл первое место в полуфинале всероссийского конкурса «Chef a la Russe»? Почему бы не осветить такое знаменательное событие? Ведь помимо того, что это позволяет разбавить ленту профиля, появляется и прекрасная возможность повысить престиж ресторана в глазах клиентов. Кто - то отпраздновал день рождения в ресторане? А что мешает поделиться с пользователями памятной фотографией? Ведь это опять же может помочь увеличить спрос на услуги ресторана. В ресторане проводилось световое шоу? Можно снять видео и поделиться им с подписчиками, дабы у них было представление о развлекательной стороне ресторана.

Кроме того, профиль ресторана повышает эффективность выкладываемого контента, активно используя систему хэштегов. Грамотное использование хэштегов, безусловно, позволяет увеличить количество подписчиков на профиль. С помощью хэштегов можно

группировать фотографии и видеозаписи по общей тематике или признаку. Таким образом, повышается вероятность того, что при поиске информации по конкретной теме пользователь увидит контент, выложенный с профиля ресторана.

Если подытожить всё сказанное о контенте профиля, то можно сделать вывод, что с ним у ресторана «NEO» всё, в принципе, в порядке.

Наконец, переходим к привлечению потенциальных клиентов. «Если гора не идёт к нам, то мы соберём рюкзаки, и пойдём в гору сами». Именно такой фразой можно охарактеризовать ту стратегию привлечения подписчиков, которой придерживается профиль ресторана «NEO». Это значит, что с профиля ресторана ставятся отметки «Мне нравится» и комментируются фотографии клиентов, найденные по тематическим хэштегам, оформляются подписки на их аккаунты, и т.д. Хотя это и кажется довольно долгим занятием, но свой результат приносит: как минимум, пользователям становится любопытно, кто это на них подписался.

Очень большой отклик приносит проведение различных конкурсов. Главное здесь – понятно описать условия конкурса и подобрать привлекающее внимание изображение для объявления о его проведении. Очень часто при проведении конкурсов используются специальные хэштеги. В ресторане «NEO» подобный конкурс проводился: от клиентов требовалось сделать селфи на фоне интерактивного стола и выложить его в Instagram с хэштегом #oneneo, чтобы участвовать в розыгрыше фирменных подарков от ресторана. Удивительно, но именно этот конкурс показал, что одним из самых мощных инструментов продвижения бренда в Instagram являются сами пользователи. На данный момент в Instagram есть около 200 публикаций с хэштегом #oneneo, 197 из которых связаны именно с рестораном. Вся прелесть в том, что эти публикации активно комментировались друзьями пользователей: они интересовались, понравился ли им визит в ресторан, спрашивали, где он находится, на каком уровне там цены, и т.д. По сути, с помощью такого сарафанного радио ресторан без особых дополнительных затрат приобрёл новых потенциальных клиентов и подписчиков. По мнению автора работы, регулярное проведение подобных конкурсов помогло бы увеличить количество клиентов ресторана, а также привлечь новых подписчиков в Instagram.

Итак, в работе были рассмотрены основные действия, которые помогут правильно вести профиль в Instagram. Нужно помнить: не стоит относиться к профилю в Instagram как к обычной рекламной площадке. Бесконечные объявления о своих услугах могут не только не прибавить, но даже убавить количество подписчиков. Следует подойти к ведению профиля творчески, с чувством юмора, стать другом для своих клиентов.

Список литературы.

1. [http://basinform.ru/biznec/samoe-glavnoe-o-marketinge/149-strategia_marketinga_v_socialnoj_seti_instagram.html](http://basinform.ru/biznec/samoe-glavnoe-o-marketinge/149-strategia-marketinga-v-socialnoj-seti-instagram.html)
2. <http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/instagram.htm>
3. <http://instagram.com>
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Instagram>

© Цахиллов А.Р., Джелиева П.К., 2016

Ципецян А.О.

Студентка 2 курса магистратуры
Факультет экономики и процессов управления,
ФГБОУ ВПО «Сочинский государственный университет»,
Г. Сочи, Российская Федерация

Научный руководитель –

Хачемизова Е.Н.

к.э.н., доцент, кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», г. Сочи

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ, ВОЗНИКАЮЩИМИ ПРИ УЧЕТЕ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРНО - МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Аннотация

В статье рассмотрены возможные риски, возникающие при бухгалтерском учете товарно - материальных ценностей организаций. Даны рекомендации по управлению данными рисками

Ключевые слова

Риск, товарно - материальные ценности, методы оценки ТМЦ, списание ТМЦ, складской учет.

Многолетняя аудиторская практика свидетельствует о большом количестве ошибок, допускаемых при учете движения товарно - материальных ценностей. В ряде случаев ошибки и неточности связаны с большим разнообразием номенклатуры материалов, громоздкостью аналитического учета либо его отсутствием.

Ситуация осложняется тем, что бухгалтеры, складские работники не соблюдают положения основных нормативных документов, регламентирующих учет и движение товарно - материальных ценностей.

Правильное ведение учета товарно - материальных ценностей является одной из основных составляющих формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности любого предприятия.

Одним из моментов процесса учета и сохранности товарно - материальных ценностей является контроль за товарами, находящимися в пути. В последнее время наблюдается устойчивая тенденция к росту данного показателя. Иногда бухгалтеры автоматически переносят остатки товаров в пути в течение ряда лет, не придавая значения последствиям.

Другая крайность - это списание на убытки, не подтвержденное никакими документами.

При сверке данных книги учета выданных доверенностей с данными журнала - ордера № 6 выявляются факты, когда доверенности выданы, товары числятся в пути, но пометка бухгалтерии о возврате доверенностей отсутствует. В таких ситуациях имеет место высокий риск злоупотреблений.

Для того чтобы избежать вышеуказанных проблем, бухгалтерским службам целесообразно обобщить данные, например, в виде аналитической таблицы или ведомости.

Данный документ должен содержать следующую информацию:

- наименование поставщика;

- номер и дата счета, счета - фактуры;
- дата оплаты;
- получено на склад.[2, с.72]

По грузам (товарам), утраченным ранее, необходимо принять меры к розыску, а в случае невозможности восполнить утраченные ТМЦ - составить акт на списание.

Отсутствие контроля (постановки) складского учета может также привести к серьезным нарушениям.

Материалы одного вида и технологического назначения учитываются под разными номенклатурными номерами.

Этот вопрос непосредственно связан с учетной политикой, в которой определяется метод оценки списываемых в расход материальных ценностей.

В условиях рыночной экономики первостепенное значение имеет правильная организация учета производственных запасов. Для контроля отклонений фактической себестоимости от плановой (прогнозируемой) необходима четкая организация учета производственных запасов. В бухгалтерском учете каждой классификационной группе соответствует субсчет к счету 10 «Материаль»:

- 10.1 – «Сырье и материалы»;
- 10.2 – «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали» и т.д. [1, с.156]

В ходе аудиторских проверок установлены факты, когда из - за отсутствия правильной классификации материалы, относящиеся к одной группе, учитывались на разных субсчетах.

Например, в представленной калькуляции себестоимости продукции приведена расшифровка статьи «Покупные полуфабрикаты и комплектующие», которая включает следующую номенклатуру: винт М3*65, шпильки М6, гайки М6, этикетки, паспорт, полиэтилен, скотч.

Установлено, что данные производственные запасы отражались не на счете 10.2 «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали», а на счетах 10.1 «Сырье и материалы», 10.4 «Тара и тарные материалы», 10.6 «Прочие материалы».

Правильная организация бухгалтерского учета позволит изыскать резервы снижения себестоимости продукции в части рационального использования материалов, снижения норм расходов, обеспечения надлежащего хранения материалов, их сохранности.

И в бухгалтерском, и в налоговом учете (как при ОСН, так и при УСН) при отпуске сырья и материалов в производство, передаче инструментов и инвентаря в эксплуатацию и при продаже товаров их стоимость можно оценивать одним из трех методов. Выбранный метод надо указать в учетной политике. При этом один из видов МПЗ (например, сырье) можно оценивать одним методом, а другой вид МПЗ (например, товары) - другим.

Метод «по стоимости каждой единицы МПЗ». При этом методе организация должна обеспечить учет каждой единицы МПЗ. То есть при выбытии каждой единицы МПЗ со склада должно быть известно, какая конкретно единица МПЗ выбывает. Тогда при выбытии каждой единицы МПЗ в расходы списывается стоимость ее приобретения. Так учитываются, в частности, драгоценные камни и художественные ценности.

Метод «по средней стоимости МПЗ». Для применения этого метода в аналитическом учете МПЗ разбиваются на группы.

Средняя стоимость единицы МПЗ при отпуске в производство, передаче в эксплуатацию или продаже рассчитывается для каждой группы МПЗ по такой формуле:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Средняя} \\ \text{стоимость} \\ \text{единицы МПЗ} \\ \hline \end{array} = \frac{\begin{array}{|c|} \hline \text{Стоимость МПЗ (товаров)} \\ \text{на начало месяца (дебетовое} \\ \text{сальдо счета 10 (41))} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Стоимость МПЗ (товаров),} \\ \text{поступивших в течение месяца} \\ \text{(дебетовый оборот} \\ \text{по счету 10 (41))} \\ \hline \end{array}}{\begin{array}{|c|} \hline \text{Количество МПЗ, имеющихся} \\ \text{на начало месяца} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Количество МПЗ, поступив-} \\ \text{ших в течение месяца} \\ \hline \end{array}}$$

Метод «по стоимости первых по времени приобретения МПЗ (ФИФО)». Для применения этого метода в аналитическом учете МПЗ разбиваются на группы так же, как и при методе 2. Выбывающие МПЗ оцениваются по стоимости наиболее ранних по времени приобретения. То есть сначала МПЗ списываются по стоимости приобретения МПЗ, имеющихся в организации на начало месяца, потом по стоимости МПЗ, первых по времени приобретения с начала месяца, и т.д.[3]

Серьезной проблемой является списание покупной стоимости товара на издержки или списание материалов на себестоимость производимой продукции в случаях, когда приобретенные товары (материалы) не являются собственностью предприятия.

В основном, приобретение (поступление) материалов (товаров) в собственность осуществляется по договорам купли - продажи и поставки. По общему правилу право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором (ст. 223 ГК РФ). Однако зачастую стороны в договоре устанавливают момент перехода права собственности после оплаты товара.

Имеются факты, когда при наличии такого условия в договоре предприятие - покупатель пользуется и распоряжается (отпускает в производство, реализует и т.д.) приобретенными товарно - материальными ценностями до полной их оплаты, что неправомерно и влечет за собой негативные последствия.

В данном случае отражение в бухгалтерском учете приобретенных материалов на счете 10 «Материалы», а товаров на счете 41 «Товары» будет неправильным. Соответственно, списание покупной стоимости таких товаров на издержки или списание материалов на себестоимость производимой продукции не обосновано.

Принимая во внимание намерение покупателя в минимальные сроки наиболее выгодно использовать приобретенные товарно - материальные ценности, рекомендуем предусматривать в договоре условие перехода права собственности в момент передачи вещи, а не после ее оплаты. В противном случае следует контролировать движение еще «несобственных» материалов (товаров) и правильно отражать их в бухгалтерском учете.

Литература

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. - М.: ИНФРА - М, 2011;
2. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. - М.: Форум, 2012. - 240 с;
3. <http://www.glavbukh.ru> – Журнал «Главбух».

© Цпнецян А.О., 2016

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ТЕМПЕРАМЕНТА И ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ

Работа – это неотъемлемая часть нашей жизни, где складываются отношения с руководителем, коллегами. Взаимоотношения на рабочем месте возникают под влиянием множества факторов, как, например, нашего темперамента или впечатления, которое мы производим при первой встрече, а также при последующем контакте с людьми. Отношения в рабочей среде могут быть как формальными, так и неформальными.

Формальными отношениями связана группа людей, созданная в соответствии с пожеланиями руководства для достижения целей организации. Такие отношения регулируются при помощи различных нормативных документов (предписаний, регламента). Неформальные отношения, напротив, основаны на личных симпатиях, общности взглядов, склонностей и интересов людей. Это исключает обязательный характер отношений, следовательно, регулируются они самой группой людей, вступивших в эти отношения. Можно выделить несколько причин, побуждающих людей вступать в неформальные отношения [3]: чувство принадлежности; взаимопомощь; защита; потребность в социальном взаимодействии; симпатия.

Группы людей, связанные между собой неформальными отношениями – это неформальные группы, существование которых может как положительно сказываться на рабочем процессе, укрепляя трудовой коллектив, так и отрицательно, что тормозит и снижает качество рабочего процесса. Контролировать влияние неформальных групп на работу коллектива, а также использовать его в качестве стимулятора рабочей деятельности – это задача менеджера, для достижения которой менеджер должен разбираться как в общих закономерностях функционирования темперамента, так и в его проявлениях тем или иным членом рабочей группы [2].

Темперамент характеризует человека со стороны его физической и психической деятельности. Он заложен в человеке от рождения и основан на физиологических и биологических особенностях нервной системы и организма человека. Считается, что обуславливается наследственностью, поэтому с трудом подвергается корректировке или не подвергается вовсе. Известно четыре фундаментальных типа темперамента. В данной таблице представлена взаимозависимость темперамента и поведения человека на рабочем месте.

Таблица 1 - Взаимозависимость темперамента и поведения человека на рабочем месте

Холерик	
Действия в обычной жизни	Особенности действия в рабочей среде
Характеризуется высокой двигательной активностью, быстрым эмоциональным ответом на воздействия, который ярко выражается в речи, жестах, мимике. У	Ему проще работать по своему собственному графику. Холерик работоспособен, поэтому он всё время должен быть занят делом. В критические

такого типа сильная нервная система. Он легко переключается с одного дела на другое, но из-за его безудержности в поведении ухудшается взаимоотношение с другими людьми.	моментами работает долго и неудержимо.
Меланхолик	
Действия в обычной жизни	Особенности действия в рабочей среде
часто склонен к депрессии, стрессу, подавленному состоянию. Он, зачастую, впечатлителен с относительно незначительным внешним выражением своих чувств. Нелегко переносит различные перемены. Нервная система у меланхолика – самая слабая из всех типов темперамента	Легко переключается с одного дела на другое. Он сильно чувствителен ко всему, что происходит вокруг него. Малейший стресс может сильно повредить его работоспособности. Естественно, на него нельзя кричать, слишком давить, давать резкие и жесткие указания.
Сангвиник	
Действия в обычной жизни	Особенности действия в рабочей среде
Этому типу характерно быстрое возбуждение нервной системы, сопровождающееся эмоциональной нестабильностью. Легко переключается в деятельности и общении. Недостаточно чувствителен ко всем внешним изменениям.	Ему тяжело работать, где нет четко сформулированных задач. Стабилен в работоспособности, причем внешние и внутренние факторы не играют роль. Сангвиники легко адаптируются к любому графику работы, готовы принять любые нововведения в деятельности. Он всегда обещает, чтобы не обидеть другого, но далеко не всегда исполняет, поэтому его необходимо контролировать.
Флегматик	
Действия в обычной жизни	Особенности действия в рабочей среде
Флегматик, как холерик и сангвиник, характеризуется сильной нервной системой. Это, обычно, медлительный, слабоэмоциональный (граничащий с безразличием) человек.	Несмотря на то, что у него высокая работоспособность, он чрезвычайно тяжело переключается на другую работу. Но такой тип, как никто другой может долго и качественно выполнять любую монотонную работу, которая требует тщательности. Для него важно, чтобы он работал по четкому графику. Невозмутимость флегматика полезна во всех сферах деятельности, где требуется хладнокровно проанализировать ситуацию и принять решение. Дефицит времени – это самая главная его проблема, ему нужен индивидуальный

	темп, где он сам рассчитывает своё время и сделает дело.
--	--

Эти четыре типа темперамента всего лишь основа, составляющая бесконечное множество человеческих характеров, каждый из которых индивидуален. Такое деление лишь помогает работникам, занятым в сферах, так или иначе связанных с межличностными отношениями в познании этого множества. Изучение и выработка механизмов работы с темпераментами чрезвычайно важна в менеджменте. К представителю каждого темперамента необходимо найти свой индивидуальный подход к каждому работнику, а также обеспечить комфортное взаимодействие неформальных групп, исходя из определённых психологических принципов.

При определении темперамента необходимо учитывать характерные черты личности. Правильно определив к какому типу поведения относится человек можно найти выгодный подход к организации его рабочей деятельности. Это является как главной задачей менеджера, так и необходимым условием качественного взаимодействия руководителя любого плана с подчиненным [4]. В содержании и направлении метода работы с персоналом выделяют.

1. Организационно - административный (метод «кнута»). Принудительная форма управления коллективом. Она основывается на жесткости, строгости и дисциплинарных взысканиях. Осуществляется в форме организационного и распорядительного воздействия.

2. Экономический (метод «пряника»). Толерантный метод управления. Он базируется на экономической выгоде предлагаемой руководителем коллективу за качественное выполнение своих функций в организации. Этот метод предусматривает, что рабочая группа распоряжается прибылью, реализуя свои интересы (в качестве поощрения).

3. Социально - психологический (метод убеждения). В его основе лежит мотивация сотрудников и социологическое (направлено на группы людей), психологическое (направлено на конкретного человека) воздействие.

Таким образом, качество работы и наиболее выгодное работодателю взаимодействие внутри коллектива зависит от работы менеджера, поскольку именно он подбирает методы управления вверенным ему коллективом [1]. От правильности выбора этого метода напрямую зависит слаженность работы сотрудников и психологическая атмосфера рабочего процесса, которая напрямую влияет на деятельность организации.

Список использованной литературы:

1. Гладилин В.А. Совершенствование инструментально - технической базы управления в современной организации // Модернизация экономики и управления II Международная научно - практическая конференция. - Северо - Кавказский федеральный университет. - 2014. - С. 57 - 58.

2. Кобозева Е.М., Коломыц О.Н. Инновационно - ориентированные мотивационные стратегии управления персоналом // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. - 2016. - № 4 - 1 (48). - С. 109 - 113.

3. Попова Л.Н., Адинцова Н.П., Антипова О.И., Байрамукова Н.Н., Беличенкина С.М., Буркова Р.Ф., Дорохова Е.Е., Журавлева Е.П., Зенченко С.В., Коломыц О.Н. Экономика регионов: тенденции развития. - Воронеж, 2008. - Том Книга 6.

4. Коломыйц О.Н., Вандрикова О.В. Прогнозная оценка эффективности реализации программы социально - экономического развития территории // Современные тенденции развития экономики, управления и права. - 2013. - С. 124 - 130.

© Черноколова К.В., 2016.

Шакирова Г.Р.,

студентка Лениногорского филиала

ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технический университет

им.А.Н. Туполева - КАИ», г. Лениногорск, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент Поллошко Ю.Н.

ЭКОНОМИКО - ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СУЩНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В современной экономической теории под кредитом понимают экономическую сделку, характеризующуюся определенными признаками: «кредит (лат. *creditum* - ссуда, долг) - это предоставление денег в долг на гарантированных условиях возвратности, срочности и платности». Характеризуемый как политико - экономическая категория кредит наделяется теми же признаками: «...кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности» [1, 211].

Как написано в «Кратком экономическом словаре», «кредит - система экономических отношений, возникающих в процессе предоставления денежных или материальных средств во временное пользование на условиях возвратности, как правило, с уплатой процента» [2, 30]. Это определение кредита возникло при переходе в нашей стране к марксистско - ленинской, а точнее, к «сталинской», экономической науке, в том числе политической экономии.

Между тем данная привычная трактовка сущности кредита, а точнее, его родовых признаков, некорректна. Несложно понять, что под соответствующее определение подходят весьма распространенные сделки, которые никакого отношения к кредиту не имеют. На началах возвратности (передачи имущества или стоимости во временное пользование), срочности (передачи имущества или стоимости в пользование на определенный срок) и платности (передачи имущества или стоимости за плату пользование) совершаются арендные операции, причем в случае производственной аренды стоимость не только передается как капитал, но и используется как капитал, то есть аренда производственных помещений лучше подходит под определение кредита, чем даже потребительский кредит. Заметим, что такой вид экономической деятельности, как операции с недвижимым имуществом, в том числе аренда, дал в нашей стране в 2015 г. 17,4 % ВВП, став отраслевым лидером (на 2 - м месте - оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - 15,8 % , на 3 - м - обрабатывающие производства - 14,2 %) [4]. Каким мощным стал бы кредитный рынок и сколько забот прибавилось бы Банку России как мегарегулятору финансового рынка, если бы аренда действительно относилась к кредиту.

Чем же отличается кредитная сделка от аренды и от продажи товаров с последующей формой оплаты? Сравним случай товарного коммерческого кредита, предметом, которого выступает автомобиль, со сдачей автомобиля в аренду и с продажей автомобиля с последующей оплатой. Отличие коммерческого автомобильного кредита от сдачи автомобиля в аренду состоит в том, что в первом случае получатель автомобиля получает на него право собственности (право владения, пользования и распоряжения), а во втором - право собственности сохраняется за лицом, передавшим автомобиль. Или, по - другому, в первом случае получателю автомобиля передается право распоряжения им (или право поступить с ним по своему усмотрению, то есть не только использовать в своей деятельности, но и подарить, продать, уничтожить и т.д.), а во втором - нет (дается только право использовать предмет в своей деятельности).

Есть различия и в форме возврата, но менее существенные, если взять товарный кредит в целом. В рассмотренном товарном кредите, то есть коммерческом товарном кредите, возврат полученной стоимости осуществляется деньгами, но есть товарные ссуды, не связанные со сделками продажи соответствующих товаров, например известные из истории зерновые ссуды, когда возврат полученной стоимости осуществляется в форме тех предметов, которыми кредит был выдан. Известны случаи возврата таких товарных кредитов другими товарами. Таким образом, при товарном кредите возврат полученной стоимости может осуществляться как в той товарной форме, в которой он был получен, так и деньгами и даже иными товарами. В случае аренды возврат полученной стоимости осуществляется в той товарной форме, в которой стоимость передавалась (как правило, в той же конкретной товарной форме, то есть возвращается конкретный предмет, который был выдан, например, тот же автомобиль, который и был взят в аренду).

Отличие товарного коммерческого кредита от продажи автомобиля с последующей оплатой состоит в том, что содержание первой сделки является передача стоимости (в данном случае заключенной в автомобиле) во временное пользование, в то время как второй - продажа переданного товара и, в отдельных случаях, также и передача средств во пользование (если последующая оплата устанавливается специально для увеличения цены на товар). Заметим, что в данном случае различия в форме возврата полученной стоимости отсутствуют - в обои случаях возврата переданной стоимости осуществляется деньгами.

Таким образом, главными признаками кредита с политико - экономической точки зрения являются:

1) возвратность стоимости (а не предмета кредита) как содержание сделки (а не ее случайный момент, вызванный несовпадением времени передачи товара и денег);

2) переход предмета кредита с собственностью, или распоряжение, получателя.

С юридической точки зрения главным выступает один признак: передача средств во собственность получателя с их обратной передачей в собственность получателя с их обратной передачей в собственность кредитора.

Список использованной литературы:

1. Курс экономической теории: учебник / под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров, 2010. С.472
2. Краткий экономический словарь / под ред. Ю.А. Белика [и др.]. Москва, 2011. С.135

3. Никитин В.М., Юдина И.Н. Деньги , кредит, банки: опорный конспект лекций. Барнаул, 2014. С.49

4. Данные Росстата.

5. Челноков В.А. Кредит: сущность, функции и роль // Деньги и кредит. 2012. С.75

© Шакирова Г.Р., 2016

Шевень Л.Н.

старший преподаватель кафедры менеджмента

СмоГУ,

г. Смоленск, Российская Федерация

ПЕРЕСТРОЙКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ К РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Россия бесповоротно перешла к экономике рынка, частной и корпоративной собственности, к принципиально иной организации народного хозяйства, в том числе и науки. Изменение роли и трансформация структур высшей школы в современном обществе обусловлены социально - экономическими последствиями становления экономики, основанной на знаниях. Развитие современного общества меняет цели и задачи высшего образования, приводит к освоению новых направлений деятельности, ранее не характерных для высшей школы, что связано с необходимостью утверждения ими своей новой роли в формирующемся обществе. Сегодня высшая школа как производитель и распространитель знаний является не только поставщиком высококвалифицированных специалистов, но и становится главным системообразующим звеном в поднятии экономики регионов как разработчиком новых продуктов и технологий.

Перед вузовской наукой стоит задача преодоления главных структурных недостатков, которые долгие годы не позволяли в достаточной степени использовать достижения науки в экономике, социальной сфере, государственном управлении. На сегодняшний день целью государственной политики в области науки и технологий провозглашен переход к инновационному развитию страны посредством адаптации научно - технического комплекса к условиям рыночной экономики, повышения эффективности его результатов. В период реформирования экономики сделаны шаги в направлении предоставления свободы ученым, в том числе где им работать и жить, открытости российской науки, включения ее в мировую науку, создания в сфере исследований и разработок механизмов конкуренции и нацеленности на конечный результат.

Уже с конца XX в. в России и развитых странах мира возникла отчетливая тенденция снижения государственных ассигнований на нужды высшего образования, что заставило университеты искать новые источники существования за счет коммерциализации научных разработок и инновационной деятельности.

Инновационный потенциал высшей школы, складывавшийся десятилетиями, получил новое развитие в современной политике государства и новой миссии в инновационной экономике. В настоящее время в России происходит полномасштабная структурная

реформа всего сектора исследований и разработок, включая вузовскую науку. В последние годы из-за недостаточного финансирования выявился ряд негативных тенденций в вузовской науке: оказалось отторгнутым от научных исследований большое число вузовских преподавателей, медленно обновляется лабораторная и исследовательская база, во много раз сократилось число студентов, принимающих участие в НИР, слабо используется инновационный потенциал ученых вузов. С появлением негосударственных вузов произошла поляризация системы высшего образования. Стало ясно, что выживут те вузы, которые имеют развитую аспирантуру и докторантуру и осуществляют подготовку научных кадров высшей квалификации.

Вузы вынуждены реагировать на все повышающиеся требования к уровню и качеству научных исследований, подходы к оценке результатов которых принимают стратегический характер. Глобализация, развитие информационных технологий, обострение конкуренции между образовательными учреждениями в корне меняют природу производства научного знания. Сегодня вузы должны получать прибыль от коммерциализации собственных научных разработок, чтобы затем инвестировать полученную прибыль в научную инфраструктуру и фундаментальные исследования. На базе университетов создаются производственные и инфраструктурные подразделения, в задачи которых входит коммерциализация результатов НИОКР и трансфер технологий в промышленность. Это предполагает устойчивую и тесную кооперацию, организационно и экономически оформленную в виде университетских комплексов, куда входят различные структурные звенья: центры коммерциализации технологий, технологического трансфера, охраны интеллектуальной собственности, совместные исследовательские центры университетов и промышленности, научные парки, технологические парки, инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы и др. Они оказывают консультативные услуги для промышленности, проводят контрактные исследования, создают промышленные и исследовательские консорциумы, промышленные бюро. Между университетами и промышленными фирмами заключаются соглашения о сотрудничестве.

Ряд правительственных постановлений, принятых в России в последние годы, был направлен на активизацию инновационной сферы высшей школы и ее интеграцию с промышленными предприятиями. Идет активный процесс создания учебно-научно-инновационных комплексов (УНИК), на которые возлагается миссия подъема отечественной инновационной экономики. Это означает расширение границ образовательного процесса на новые сферы деятельности - научную и инновационно-производственную, в которых профессорско-преподавательский состав и студенты являются активными участниками в создании новых идей и продуктов.

Таким образом, отметим, что в настоящее время уже не дискутируется вопрос о том, нужно ли отечественному университету заниматься практическим использованием результатов научных исследований. Возникла новая функция высшей школы - инновационная деятельность, связанная с коммерциализацией научных продуктов с их реализацией через отрасли экономики, а это в свою очередь потребовало изменений внешней и внутренней среды университетов. В них происходит перестройка образовательной системы и принципов образовательной политики, стратегии и организации НИОКР, их финансирования. Потребность в интеграции университетских структур с промышленностью приводит к изменениям во взаимодействии университетов с

обществом и, как результат, перестройке организационной структуры и управления практическим освоением результатов своих научных исследований, а так же особый способ реализации своего инновационного потенциала через участие в построение и формировании кластерной экономики.

Список использованной литературы:

1. Шевень Л.Н. Инновационный потенциал высшей школы как системообразующее звено в укреплении экономики // Альманах современной науки и образования. 2008. % 9. С. 245 - 247
2. Шевень Л.Н. Проблемы формирования инновационного потенциала и стимулирование инновационной деятельности в сфере образования // Путеводитель предпринимателя. 2012. № 14. С. 271 - 278
3. Шевень Л.Н. Инновационная деятельность в высшей школе и проблема воспроизводства научно - педагогических кадров // Теория и практика общественного развития. 2012. №3. С. 342 - 344
4. Шевень Л.Н. методологические подходы к оценке инновационного потенциала высшей школы // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2012 № 30. С. 182 - 190

© Шевень Л.Н. 2016

Шибзухова А.А.,

магистрант Высшей школы политического управления
и инновационного менеджмента ФГБОУ ВПО «ПГУ»(бывш.ПГЛУ),
г.Пятигорск, Российская Федерация

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

В связи с переходом к рыночной экономике актуальной становится проблема конкурентоспособности малых предприятий как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Основным же фактором обеспечения конкурентоспособности является нововведения в производстве и предоставлении новых, уникальных услуг. Именно поэтому на данном этапе развития российской экономики так важно делать акцент на инновационную деятельность.

Начало 90 - х годов было сложным периодом для малых предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. Причиной тому послужило быстрое свертывание спроса на научную продукцию из - за инвестиционного кризиса, который вызвал спад инновационной активности и роста бюджетного дефицита [1].

Система поддержки инновационного предпринимательства в нашей стране находится лишь на этапе формирования. Данная инфраструктура состоит из нескольких элементов. Рассмотрим их подробнее.

В первую очередь это информационное обеспечение, которое включает в себя сведения о федеральном и региональном законодательстве, административных распоряжениях в сфере инновационного предпринимательства, условиях его развития, рынках сбыта продукции, конкурирующих предприятиях, возможностях снабжения сырьем, топливом, энергией, оборудованием, наличии производственных помещений, квалифицированных кадров.

Необходимым аспектом является и предоставление информации о потенциальных инвесторах и инвестиционных проектах, обо всех сегментах финансового, инвестиционного рынка, рынка ценных бумаг.

Неотъемлемой частью данной инфраструктуры является сеть коммуникаций для предпринимательства и консалтинговых фирм, которые помогают инвесторам выбирать объекты инвестирования, которые влияют на инвестиционные потоки.

Развитие и поддержка малого инновационного предпринимательства невозможна без центров менеджмента и маркетинга, которые осуществляют обучение и подготовку предпринимательских кадров по соответствующим специальностям и дисциплинам.

В данном контексте становится актуальным вопрос подготовки кадров. На сегодняшний день наблюдается дефицит высших управленческих кадров, которые владели бы знаниями в области инноваций. Министерство образования и науки РФ уже принялось за решение этой проблемы. В вузах страны открываются новые программы обучения в данной сфере. «Акцентирование» внимания на инновациях можно проследить и на примере нашего Пятигорского государственного университета. Был создан технобизнеспарк ПГУ(бывш.ПГЛУ), реализуются воспитательные и практикоориентированные инновационные студенческие проекты, активно функционирует многоуровневая инновационная академия непрерывного образования (МИАНО).

Также необходимо полностью сформировать бизнес - инновационные центры, технопарки и инкубационные структуры. Ведь именно они ответственны за предоставление инновационным предприятиям производственных площадок, оборудование для проведения НИР. В их обязанности также входят юридические, финансовые, маркетинговые, хозяйственные и другие услуги, содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности.

Наибольшей инновационной активностью характеризуются предприятия иностранной и совместной собственности (7,1 %), смешанной (6,7 %) и частной (5 %) форм собственности, средний показатель инновационной активности которых составляет 4,6 % .

В соответствии со стратегией инновационного развития РФ, к 2020 году количество инновационных предприятий в промышленности должно увеличиться в четыре - пять раз относительно нынешних 9,5 % . Общие расходы на инновацию также должны вырасти к этому сроку в два раза с нынешних 1,8 % ВВП [2].

Несмотря на попытки перевести Россию на инновационные рельсы развития, доля высокотехнологичных и «интеллектуальных» отраслей промышленности в ВВП России не превышает 11 % , а вклад инновационных факторов в годовой прирост ВВП чуть выше 1 %

Недостаточное развитие малого инновационного предпринимательства является одной из главных причин низких показателей инновационности российской экономики. Результаты исследований показали, что доля малых инновационных предприятий в производстве ВВП страны находится на уровне 0,8 - 1 % , а доля налоговых поступлений в бюджет не превышает 0,05 % . Сравним данные показатели с показателями США, где 25

млн. малых предприятий, из которых 6 млн. дают 40 % национального ВВП и на них занято более 50 % рабочей силы [3].

Таким образом, сложности в анализируемой сфере могут быть условно разбиты на научно - технические, организационно - правовые и экономические. Для дальнейшего успешного развития малого инновационного предпринимательства необходима активная государственная поддержка, совершенствование нормативно - правовой базы и акцентирование внимания на актуальных проблемах малого предпринимательства и бизнеса в целом.

Список использованной литературы

1. Хамидуллин Ф.Ф. Развитие методологии исследования малого бизнеса // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3 / 4 (19 / 20).

2. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс] // URL: [http // www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

3. Администрация малого бизнеса США (U.S. Small Business Administration) [Электронный ресурс] [https:// www.sba.gov / about - sba / what - we - do / mission](https://www.sba.gov/about-sba/what-we-do/mission)

© Шибзухова А.А., 2016

Шкрёбко В.П.,

к.э.н., доцент

кафедра Землеустройства

ПГСХА,

г. Пермь, Российская Федерация

РОЛЬ СХЕМЫ ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА АДМИНИСТРАТИВНОГО РАЙОНА В УСЛОВИЯХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Повышение роли и значимости предплановых предпроектных землеустроительных документов в условиях нарастающих санкций и проведения государством мероприятий по импортозамещению очевидны.

Обеспечение продовольственной безопасности страны в современных экономических условиях, характерным признаком которых стало возрастающее агрессивное внешнее давление, проявляющееся в системном применении западных санкций против Российской Федерации, полностью зависит от уровня отечественного сельскохозяйственного производства. В то же время состояние российского сельского хозяйства не соответствует задачам обеспечения продовольственной независимости государства по различным причинам [2].

Для решения проблемы сохранения и развития земель сельскохозяйственного назначения необходимо совершенствование системы управления земельными ресурсами на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Это возможно лишь на основе развития инструментов управления, к основным из которых относится прогнозирование и планирование использования земельных ресурсов [2].

Из схем землеустройства различного уровня нижшим прогнозным звеном является схема землеустройства административного района.

Схема землеустройства административного района – это предплановый предпроектный землеустроительный документ, определяющий наиболее эффективное направление рационального использования и охраны земельных ресурсов, содержащий научно - обоснованные предложения по их использованию, это комплекс юридических, экологических, экономических и технических документов, расчетов и описаний по межотраслевому, межхозяйственному и внутрихозяйственному устройству земель.

Общая логика разработки проектов землеустройства такова:

- построение прогноза;
- разработка народнохозяйственного плана;
- составление проекта.

Следовательно, схема землеустройства административного района выступает основой для составления проектов межхозяйственного и внутрихозяйственного землеустройства.

В качестве объекта прогнозирования могут выступать:

- единый земельный фонд страны;
- категории единого земельного фонда;
- природно - экономические зоны;
- административно - территориальные единицы (республика, край, область, район);
- отдельные землевладений и землепользования сельскохозяйственных и несельскохозяйственных предприятий;
- почвенные разновидности;
- виды угодий и т.д.

Целями разработки схемы землеустройства административного района выступают:

- наиболее полное использование земель в соответствии с агроэкономическими требованиями;
- строгий режим использования земель в отраслях промышленного производства;
- увеличение хозяйственной роли мелких и средних сельских населенных пунктов;
- развитие интеграционных связей между землепользованиями и землевладениями всех форм собственности и хозяйствования;
- комплексное обустройство сельской местности, развитие инфраструктуры, переработка сельскохозяйственной продукции.

Задачами схемы землеустройства административного района являются:

- совершенствование методики анализа и прогнозирования использования земельных ресурсов;
- поиск решений по использованию земель в условиях растущих запросов общества, продовольственного импортозамещения, ограниченности земельных ресурсов;
- изучение истории использования земельных ресурсов и развитие диалектического подхода к схеме использования земель;
- проведение исследований на основе изучения региональных особенностей;
- определение эффективности использования земельных ресурсов, социальной и экономической позиций.

В соответствии с поставленными целями и задачами необходимо улучшение и повышение точности, истинности, достоверности и надежности (верифицируемости)

предплановых предпроектных прогнозных землеустроительных документов, в том числе схем землеустройства административного района.

Результаты прогнозирования использования земель могут широко применяться для совершенствования инструментов управления земельными ресурсами. В частности, их следует использовать в качестве предпроектных положений при решении проектных задач формирования землепользования несельскохозяйственного назначения, организации территории сельскохозяйственных предприятий, установления и изменения границ населенных пунктов и других административно - территориальных образований, противозерозионной организации территории, рекультивации нарушенных земель, устройства территории многолетних насаждений, разработке других проектов межхозяйственного и внутрихозяйственного землеустройства, рабочих землеустроительных проектов [1].

При этом обязательно необходимо учитывать правильность выбора методов построения прогноза, продолжительность базисного периода.

Это позволит более качественно и полно, на более высоком уровне, составлять проекты межхозяйственного и внутрихозяйственного землеустройства, рабочие проекты. Что, в свою очередь, позволяет привести к увеличению объема производимой сельскохозяйственной продукции, улучшению ее качества, условий хранения, переработки и транспортировки, улучшению условий рационального использования земельных ресурсов и их охраны в сельскохозяйственных предприятиях муниципального района.

Список использованной литературы

1. Брыжко В.Г., Пшеничников А.А. Практическое применение результатов прогнозирования использования земель сельскохозяйственного назначения // *Фундаментальные исследования*. – 2016. - №1 - 1. – с.116 - 120.
2. Брыжко В.Г., Пшеничников А.А. Проблемы прогнозирования использования земель сельскохозяйственного назначения // *Фундаментальные исследования*. – 2015. - №12 – 6. – с. 1185 - 1188.

© Шкрёбко В.П., 2016

Эскерханова Л.Т.

к.э.н., доцент кафедры «Теории и технологии социальной работы»
г.Грозный, Чеченский Государственный Университет

Тазуркаев А. И.

ст.преподаватель кафедры «Теории и технологии социальной работы»
г.Грозный, Чеченский Государственный Университет

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях одной из основных проблем формирования нового механизма хозяйствования и из приоритетных направлений экономического развития организации

является их устойчивое развитие, обеспечиваемое грамотным стратегическим планированием.

Проблема выбора приоритетных направлений экономического развития хозяйствующих субъектов является одной из важнейших государственных задач в современных условиях хозяйствования. Системная концепция стратегического управления, предусматривает формирование стратегий, ориентированных на повышение конкурентоспособности и возможности комплексного решения проблем стратегического управления организации на современном этапе экономического развития.

Стратегии организации представляют собой комплекс принципов ее деятельности и отношений с внешней и внутренней средой, перспективных целей и миссии, а также соответствующих решений по выбору инструментов достижения этих целей и ориентации деловой активности. Это одновременно перспектива развития и образец, модель реагирования на изменения внешней среды, в которой действует данная организация. Стратегия проявляется в конкурентной позиции, структуре организации, системе ценностей, в особенностях мотивации и контроля персонала [1, с.18].

Стратегия в значительной мере разрабатывается высшим руководством организации, а ее реализация предусматривает участие сотрудников всех уровней управления. Стратегический план должен быть, с одной стороны, целостным, с другой – гибким, допускающим коррекцию, так как придает организации общую направленность и индивидуальность, а ее сотрудникам – четкие ориентиры в повседневных действиях.

Стратегия является общим направлением развития. Если его нельзя указать точно, то все равно полезнее иметь не вполне четкое направление развития, чем никакого. Даже недостаточно четкое, но понятное общее направление можно воплотить в тактических шагах и программах, способствующих развитию регионов, городов и населенных пунктов в нужном направлении.

Важно не только иметь стратегию, не менее важно ее последовательно реализовать. Технически несовершенный план, который осуществлен хорошо и последовательно, оказывает более мощное воздействие, чем самый совершенный план, который остается только на бумаге. Стратегическое управление должно стать процессом обучения, который знакомит менеджеров и служащих организации с ключевыми стратегическими проблемами и альтернативами для решения тех или иных проблем. Стратегическое планирование не должно быть слишком формальным и предсказуемым, так как его ключевая роль состоит в непрерывном изучении и изменении.

Важная характеристика процесса стратегического планирования – непредубежденность лиц, принимающих участие в выработке эффективной стратегии. Готовность и желание рассматривать новые точки зрения, новые идеи, и новые возможности – необходимая черта стратегического процесса.

Стратегии современной организации представляют собой оптимальный набор правил и приемов, позволяющих реализовывать ее миссию. Развитие организации невозможно без формирования и разработки эффективных стратегий развития. Формирование стратегического плана предполагает развитие миссии и видения, определение внешних возможностей и угроз, внутренних положительных и отрицательных сторон организации, установления долгосрочных целей, разработку альтернативных стратегий и выбор конкретных стратегий для применения.

К отличительным чертам стратегии относим:

- 1) выработку процесса стратегии направлений, продвижение по которым обеспечивает рост и укрепление позиций организации;
- 2) использование сформулированной стратегии для разработки проектов методом поиска;
- 3) роль и задачи стратегии, для сосредоточения внимание на определенных участках или возможностях, отбросив все остальные возможности как несовместимые со стратегией;
- 4) необходимость определенной стратегии отпадает, как только ход развития событий выведет предприятие к желаемым результатам;
- 5) использование нечеткая и неточная информация о различных альтернативах в ходе формулирования стратегии, для поиска всех возможностей при составлении проекта мероприятия;
- 6) необходимость обратной связи, обеспечивающей переформулирование первоначальной стратегии, так как при появлении более точной информации может возникнуть вопрос о ее корректировке.

Таким образом, стратегия является переходным звеном между миссией и конкретным планом организации и отличается тем, что ориентирована на достижение конкретных целей, а построение плана осуществляется на базе сформулированных стратегий.

Стратегия организации вырабатывается исходя из ее целей с учетом результатов анализа внешней и внутренней среды. Стратегический анализ и выбор стратегии имеют небольшое значение для организации, до тех пор, пока новая стратегия не применяется. Разработка стратегического видения и миссии организации, установление целей и выбор стратегии являются главными задачами по выбору направления ее развития. Необходимо спланировать в каком направлении движется организация, ее кратко - и долгосрочные цели, а также те шаги и действия, которые будут предприниматься в достижении намеченных результатов. Все это вместе составляет и стратегический план, определяющий конкретные мероприятия по применению стратегии организации.

Главная цель разработки стратегического плана – определение потребности организации в ресурсах, необходимых для реализации стратегических мероприятий, а также согласовать распределение имеющихся ресурсов между различными направлениями деятельности и / или между подразделениями организации.

Выбор стратегии развития организации является ориентиром и источником информации для тех, кто принимает управленческие решения, формируют стратегический план, и не может быть полностью формализован [2, с.456.]. Эффективность деятельности организации и всех ее подразделений невозможна без разработки прогнозов и базирующихся на них бизнес - планов и программ, без концепции социально - экономического, научно - технического, образовательного и экологического развития, без долгосрочных, средне - и краткосрочных планов и программ.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Синявина М. П., Бурмистров А. Н. Разработка стратегии развития. Учебные материалы. – СПб.: Решение 1999 – 70 с.

2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Омега - Л, 2004. – С. 472.

© Эскерханова Л.Т., Тазуркаев А.И. – 2016.

Эскерханова Л.Т.

к.э.н., доцент кафедры «Теории и технологии социальной работы»
г.Грозный, Чеченский Государственный Университет

Тазуркаев А. И.

ст. преподаватель кафедры «Теории и технологии социальной работы»
г.Грозный, Чеченский Государственный Университет

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НА ПОВЕДЕНИЕ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

Наша страна встретила XXI век в совершенно новом экономическом направлении, ничем не схожим с тем, что существовал во времена СССР, а прошедшее десятилетие закрепило дальнейшее упрочнение рыночной экономики. Главной отличительной чертой нового экономического строя, стал переход от рынка продавца к рынку покупателя. Направленность бизнеса на клиента стало ключевым в современных предпринимательских отношениях, и к тому же, такое развитие имеет тенденцию к постоянному и стремительному росту, вот почему исследования маркетинга и маркетинговых инструментов играют очень важную роль в развитии индивидуальных частных и государственных предприятий, и, следовательно, экономики страны в целом.

Успешная предпринимательская деятельность представляет собой деятельность, на развитие и совершенствование которой требуются месяцы и годы усердной работы. Существует множество различных составляющих успеха бизнеса, оптимизация которых обеспечивает предприятию жизнеспособность и высокую рентабельность. Представители современного бизнеса и предпринимательства, используя маркетинговые инструменты, влияющие на поведение участников рынка и макросреду, укрепляют свои позиции, и определяют свою нишу в сегменте рынка.

Современный рынок – это пространство, в котором функционируют различные финансовые, материальные, информационные и другие потоки, взаимодействие которых, обуславливают различные рыночные операции, и предприятия, вне зависимости от своей мощности и размеров, пытаются уверенно занять достойное место, и сохранить его в долгосрочной перспективе.

Маркетинговое исследование представляет собой способ изучения рынка со всех сторон, благодаря которому предприятие имеет возможность понять предпочтения потребителей, сфокусировавшись на требованиях рынка и на возможностях конкурентов.

Производителю товаров или услуг с каждым днем все труднее удивить покупателя, чем либо, потому он часто вынужден придумывать для клиента, что - то новое, уникальное, используя целый арсенал методов, как честных, так и не совсем. Весьма тяжело

выдерживать конкуренцию в такой напряженной, не всегда равной и, несомненно, жестокой среде, как бизнес.

Наибольшую значимость маркетинговые инструменты имеют для мелких и средних предприятий. За последние годы в России все большее количество людей проявляют желание заниматься своим собственным, хоть и небольшим бизнесом. Однако, велико так же и число закрывшихся по различным причинам индивидуальных предприятий. В России предприятий малого бизнеса умирает значительно больше, чем появляется новых. На долю малого и среднего бизнеса в объеме ВВП в нашей стране приходится около 20 % , в то время как за рубежом, только по малому бизнесу эта цифра достигает 50 % . В развитых странах поддержка не крупных предприятий считается стратегически важной для развития экономики задачей.

По статистике лишь 3,4 % малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше. Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими - ежегодно их число увеличивается на 4 % , в то время как количество ИП, прекративших свою деятельность увеличивается на 11 % . По данным ФНС на апрель 2015 года в ЕГРИП зарегистрировано 3,5 млн индивидуальных предпринимателей, а прекратили свою деятельность за все время 7,7 млн. человек [3].

Причиной этому послужило несколько определяющих факторов, главным образом, повышение страховых взносов для индивидуальных предприятий и предпринимателем необходимо приложить усилия и старания, чтобы оказавшись в такой ситуации бизнес, оказался прибыльным. Успешный маркетинг – это не все, что требуется предприятию для эффективного развития, но очень многое и значимое.

Современное предприятие, использующее маркетинговую стратегию, может реализовывать ее в нескольких направлениях. Два первых направления, затрагивают предложение, которое предприятие планирует сделать своим потенциальным покупателям: с одной стороны, с точки зрения характеристики товара и, с другой – с точки зрения отпускной цены. Остальные три направления связаны со стимулированием сбыта товаров и ориентированы на потенциальных покупателей. Это политика сбыта, средства продажи и коммуникация в ее различных аспектах.

Из всех маркетинговых инструментов предприятие должно выбрать те, которые для него имеют наибольшее значение.

Товарная политика составляет сердцевину инструментов маркетинга, что выражается разработкой новых изделий, расширением ассортимента и своевременным снятием с производства устаревших изделий, т.е. целенаправленным творческим формированием перспективной сбытовой программы предприятия, и является главным фактором конкурентоспособности выпускаемой и реализуемой продукции, а также фактором устойчивого и безопасного роста предприятия.

Нельзя не отметить маркетинговую ценовую политику, ведь определение цены продукта является одной из важнейших составляющих маркетинга. Исходная, или начальная, цена обычно называется базовой ценой. При ее определении производители принимают во внимание три основных фактора: затраты, эффективный потребительский спрос и конкуренцию.

Политика цен рассматривается как решающий инструмент маркетинга. Уровень цен считается надежным индикатором функционирования конкуренции. Ценовая конкуренция возникает не только между товаропроизводителями, но и между производителями и торговлей. Производитель хотел бы контролировать две цены: оптовую цену предприятия и розничную цену, так как выручка его зависит от первой цены, а вторая влияет на позиционирование товара. Однако законодательство РФ закрепляет право формирования розничной цены за предприятиями розничной торговли. Это ограничивает возможности производителя, так как ему остается только предполагать, какую цену назначит торговля при его оптовой цене и обычной торговой наценке.

Сбыт, являясь одним из инструментов маркетинговой деятельности, имеет огромное значение для любого предприятия. Предприятия должны брать ориентир на выявление и укрепление положения на рынке, на последовательное выполнение функций управления процессом предпринимательской деятельности и всемерное использование его современных методов хозяйствования и средств управления. Снабженческо - сбытовая политика предприятия определяется как неотъемлемая часть органически единого комплекса деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей покупателя продукции предприятия. Подчиненное таким целям производство, его снабжение материально - техническими ресурсами и сбыт продукции являются составными частями единой маркетинговой политики предприятия.

Одной из задач управления деятельностью предприятия является осуществление мероприятий по повышению культуры управления маркетингом, обучению работников предприятия методам анализа и прогноза рыночной конъюнктуры, по совершенствованию и освоению эффективного использования инфраструктуры товарных рынков, а также по привлечению для этих целей современных организационно - технических средств.

Для всех видов товаров расширение и укрепление взаимоотношений с покупателями благодаря маркетингу взаимодействия может стать успешным и эффективным способом осуществления предпринимательской деятельности. Маркетинг расширяет свои функции, т.е. наряду с функциями исследования, планирования, стимулирования сбыта и распределения, появляется функция взаимодействия с покупателем. Такое взаимодействие, долгосрочные взаимоотношения с клиентом обходятся намного дешевле, чем маркетинговые расходы, необходимые для усиления интереса к товару (услуге) предприятия у нового клиента.

Если раньше конкуренция заключалась в основном в соревновании по цене и качеству, в новых условиях – это конкуренция по скорости изменения продуктов и услуг. В связи с этим, технология становится основной ведущей силой, и определяет развитие бизнеса.

В распоряжении менеджера по маркетингу имеется множество различных инструментов, причем каждый из них является довольно дорогостоящим. Поэтому менеджер должен найти оптимальный вариант их использования для реализации маркетинговой стратегии предприятия.

Таким образом, необходимо отметить, что с интенсивным развитием современных технологий, облегчились многие задачи маркетинга, так как множество компьютерных программ, созданных для упрощения и автоматизации различных операций, протекающих на предприятии, справляются со своей задачей.

Грамотно применяя в своей деятельности все вышеперечисленные маркетинговые инструменты, предприятию удастся укрепиться в своей нише, оптимизировать, протекающие на предприятии различные процессы и успешно развиваться в долгосрочной перспективе.

Список использованных источников

1. Моисеева Н. К., Конышева М. В. «Управление маркетингом. Теория, практика, информационные технологии». – М.: Финансы и статистика, 2005. – 684 с.
2. Ульяновский А.С. «Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума». – М.: Москва, 2009.
3. Хейс Дж. «Управление маркетингом: опыт и проблемы». – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
4. [ipexperts.ru / ipexperts.ru /](http://ipexperts.ru)

© Эскерханова Л.Т. , Тазуркаев А.И. 2016.

Эскерханова Л.Т.

к.э.н., доцент кафедры «Теории и технологии социальной работы»
г.Грозный, Чеченский Государственный Университет

Тазуркаев А. И.

ст. преподаватель кафедры «Теории и технологии социальной работы»
г.Грозный, Чеченский Государственный Университет

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В настоящее время в России происходит одновременное становление двух тесно взаимосвязанных между собой элементов рыночной экономики, частного и малого предпринимательства и рынка труда. Процессы эти неразделимы, так как рост частного и малого бизнеса невозможен без удовлетворения его потребностей в рабочей силе, а его развитие бизнеса имеет огромное значение для формирования рациональной структуры использования трудовых ресурсов и смягчения проблемы безработицы, возникшей в связи с сокращением занятости на предприятиях государственного сектора.

Частный и малый бизнес по природе своей более эффективно используют рабочую силу, поскольку на его предприятиях практически исключена избыточная занятость или скрытая безработица. Эти виды бизнеса способны гибко приспосабливаться к региональным особенностям структуры трудовых ресурсов – демографической, образовательной, квалификационной и др. Развитие частного и малого бизнеса позволяет компенсировать сложившиеся до начала реформ экономические диспропорции, особенно в регионах с преимущественным развитием тяжелой промышленности, смягчать социальные последствия кризиса, затрагивающего, в первую очередь, крупные государственные предприятия в добывающих отраслях, военно - промышленном комплексе, легкой промышленности.

В последние годы в России назрел достаточно серьезный вопрос: кто займет место ныне распадающихся крупных монополистических предприятий, относящихся как к тяжелой, так и к другим не менее важным отраслям промышленности? Ответ кажется простым только на первый взгляд: освободившееся пространство необходимо заполнить структурами, вновь образовавшимися за счет крупных вложений в приходящие в упадок государственные предприятия.

На практике все гораздо сложнее и дело все в том, что руководители предприятий, избалованные самостоятельной жизнью в стране, где никто ни за что не отвечает, никак не могут найти ту гибкость в принятии решений, которой им так не хватает. Государственные предприятия, к сожалению, пока не умеют работать в условиях развития конкуренции, научно - технического прогресса, нормализации процессов ценообразования, постепенного освобождения от тенденций к упадку и т.д.

Необходимо дать свободу для развития предприятий малого бизнеса. Именно они могут дать России необходимую насыщенность рынка, тенденцию к устойчивости цен, среду конкуренции, которой так не хватало крупным монополистам, из - за чего страдало качество, а процесс внедрения новых технологий всегда был заторможен. Особенно актуальна проблема внедрения на рынок малых предприятий в свете последних изменений в экономике нашей страны.

Развитие малого предпринимательства в России и проблемы напрямую связаны с неразвитостью инфраструктурного обеспечения и действием разнообразных экономических и неэкономических факторов. В экономических словарях инфраструктура определяется как «...основной каркас организации или системы» (Словарь Webster'a).

Инфраструктурой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства является система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) для осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд при реализации государственных программ (подпрограмм) Российской Федерации, государственных программ (подпрограмм) субъектов Российской Федерации, муниципальных программ (подпрограмм), обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и для оказания им поддержки (Федеральный закон от 24.07.2007 N 209 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016)) [1].

По уровню конкурентоспособности Россия не входит в первую сотню в мире. Удельный вес промышленной продукции, экспортируемой российскими предприятиями в последние годы составляет около одного процента. Основными причинами такого положения являются отсутствие федеральной стратегии перехода России на рыночные отношения, слабая финансовая система, неотработанная система управления, пассивная инновационная деятельность.

В условиях жесточайшего экономического кризиса, который привел к банкротству большого числа крупных олигополий, нельзя не вспомнить о поддержке малого бизнеса. Экономику России сегодня может поднять именно средний и малый бизнес, так как в результате обвала рубля крупные компании потеряли свои позиции на рынке товаров и услуг, а большинство средних и мелких предприятий, которые «держались на плаву»,

вообще перестали существовать. Необходимо развивать инфраструктуру предпринимательства, так как такое решение вопроса экономически будет выгодно и приведет к появлению большого числа небольших предприятий и фирм, а так же, что не мало важно, к увеличению новых рабочих мест. Малым предприятием легче управлять в условиях нестабильного курса национальной валюты. Новые предприятия принесут реальные деньги в бюджет не только федерального центра, но и в бюджет регионов, учитывая огромный упадок экономики субъектов Российской Федерации.

Одним из самых главных преимуществ является то, что появление малого и среднего бизнеса неизбежно ведет к появлению конкуренции на отечественном рынке, чего так не хватало экономике России на последних этапах развития, что привело к созданию монополий и сосредоточению власти, как политической, так и экономической, в руках небольшой группы людей, которые обладали огромными капиталами. Но чтобы исключить как можно больше ошибок, которые неизбежны при образовании нового течения в экономике России, сначала следует поучиться на взлетах и падениях других стран в этой области и понять, какие же условия необходимы для развития мелкого предпринимательства в нашей стране [2].

В современных экономических условиях, сформировавшихся в Чеченской Республике, да и России в целом, малое и среднее предпринимательство может и должно стать рычагом для решения комплекса социально - экономических проблем, гарантом устойчивого развития экономики региона. Вопросы поддержки малого и среднего предпринимательства приобретают особое значение, так как создание условий для его устойчивого развития смогут смягчить последствия сложившейся в настоящее время неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, обеспечить дополнительную занятость и рост производства.

Развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике уделяется большое внимание. На системной основе реализуется государственная политика, направленная на дальнейшее развитие предпринимательства, создание и сохранение рабочих мест. В условиях выхода их общественно - политического кризиса Чеченская Республика максимально эффективно использует внутренние и внешние возможности по восстановлению социально - бытовой инфраструктуры, ликвидации следов войны. В настоящее время предстоит решение проблем формирования и развития экономики, с учетом реалий сложившихся в РФ в период становления рыночных отношений.

В Министерстве экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики проводится работа по внедрению Стандарта деятельности органов исполнительной власти ЧР по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе:

- определение инвестиционных приоритетов региона (территории, отрасли, технологии опережающего развития, осваиваемые виды продукции, работ и услуг, планируемые к реализации проекты);
- разработка методических подходов к регулированию инвестиционных процессов на территории Чеченской Республики;
- разработка механизма реализации целевых программ, отдельных проектов, которые обеспечат рост инвестиций в Чеченскую Республику;

- определение общих принципов взаимодействия республиканских органов государственной власти и органов местного самоуправления в части формирования благоприятного инвестиционного климата на территории Чеченской Республики и др.

Необходимо также отметить, что разработан и утвержден План создания инвестиционных объектов и объектов инфраструктуры в Чеченской Республике (на 2014 год и последующие годы), который содержит перечень инвестиционных объектов. В их числе объекты здравоохранения, поддержки и развития бизнеса, автодорожной, коммунальной, энергетической, образовательной инфраструктуры.

На 1 января 2015 года малый бизнес Чеченской Республике представлен 27,1 тыс. индивидуальными предпринимателями и 5,2 тыс. малыми предприятиями. Развитие малого бизнеса в республике реализуется при поддержке Государственной программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике на 2014 - 2018 годы» в рамках которой планируется выделить более 1,2 млрд. рублей за счет средств республиканского бюджета. В 2014 году объем бюджетных ассигнований в рамках указанной программы составил 248,8 млн. рублей, заключены соглашения на предоставление субсидий на софинансирование программы из федерального бюджета на 586,0 млн. рублей (исполнение на 01.01.2015 год: общий объем освоенных средств 740,5 млн. руб., в т.ч. республиканский бюджет – 154,9 млн. руб., федеральный бюджет – 585,6 млн. руб.). На софинансирование муниципальных программ поддержки и развития малого и среднего предпринимательства 17 муниципальным районам и городским округам предоставлено 143,2 млн. рублей.

Кроме того, созданы некоммерческие организации: «Гарантийный фонд Чеченской Республики», «Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства ЧР», «Микрофинансовый фонд ЧР», которые оказывают различные виды государственной поддержки малому бизнесу как предоставление поручительств, грантов и субсидий. В Чеченской Республике действует инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства в виде бизнес - инкубаторов, бизнес - центров, оказывающих образовательные, консалтинговые и юридические услуги предпринимателям, и предоставляющих офисные помещения на льготных условиях. В настоящее время в республике функционирует 10 бизнес - инкубаторов.

Также созданы технопарки при высших учебных заведениях региона с тем, чтобы стимулировать социально - экономическое развитие Чеченской Республики посредством создания благоприятных условий для развития промышленного производства. Также технопарки призваны формировать современные производственные площадки в формате индустриального парка, привлекательных для инвесторов желающих создавать и развивать конкурентоспособное производство; содействовать возникновению условий для создания и развития на базе индустриальных парков конкурентоспособных промышленных производств и сопутствующих сервисных служб [4].

Для повышения инвестиционной привлекательности необходимо создать задел из внутреннего ресурсного потенциала. А эта работа возможна только при развитии инновационной деятельности и постоянном повышении качества его управления. Государственная поддержка в сфере малого, среднего и индивидуального предпринимательства может обеспечить реальную отдачу, обеспечив рост бюджетных поступлений, как в Федеральный бюджет, так и в местные бюджеты регионов [2].

Перспективность малого и среднего предпринимательства в современной экономике необходимо рассматривать как один из главных рычагов в системе антикризисных мер и долговременное направление структурной политики, обеспечивающей взаимодействие воспроизводственных и рыночных процессов в экономике России, а также реализацию современной стратегии экономического роста.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016)
2. В.Ю. Игнатов. Развитие малого бизнеса в России. Труды СГУ. Выпуск 76. Оренбургский филиал СГА. Гуманитарные науки. – М.: Современный гуманитарный университет, 2004.
3. М. Г. Лапуста, Ю. Л. Старостин. Малое предпринимательство М. ИНФРА - М, 1998.
4. [http://economy - chr.in - staging.pub /](http://economy-chr.in-staging.pub/)

© Эскерханова Л.Т. , Тазуркаев А.И. – 2016.

Янгоскина З.А.

студент 2 курса

факультет экономический

ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

Научный руководитель: Лобанова З.И.

к.э.н., доцент

факультет экономический

ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

ВОЗМОЖНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ МУЛЬТИПЛИКАТОРА В ЭКОНОМИКЕ

Незначительное изменение любого из компонентов автономных расходов вызовет многократное изменение национального дохода, причем как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Одной из задач государства является регулирование уровня коэффициентов мультипликаторов, потому что с их помощью даже при незначительных бюджетных расходах достичь подъема экономики.

При экономическом кризисе, когда все показатели национальной экономики снижаются, государству необходимо стимулировать увеличение автономных расходов (потребление, инвестиции, государственные расходы и экспорт). Это достигается путем проведения стимулирующей денежно - кредитной и фискальной политики с помощью таких инструментов воздействия, как снижение нормы резервов для коммерческих банков,

снижение ключевой ставки, снижение налогов, увеличение государственных расходов (например, государственные заказы, инвестирование в развитие инфраструктуры) и др. С помощью этих методов и эффекта мультипликатора будет происходить увеличение ВВП, ВВП и располагаемого дохода, следовательно, будет происходить экономический рост при незначительных затратах государства.

Для оценки эффективности проведения денежно - кредитной политики может использоваться банковский мультипликатор, который включает в себя депозитный, денежный и кредитный мультипликатор. Например, для увеличения предложения денег Центробанк использует такие инструменты, как снижение нормы обязательных резервов, снижение учетной ставки процента и скупка ценных бумаг у коммерческих банков. В результате избыточные резервы банков увеличиваются, и они могут быть использованы для кредитования населения. Полученные кредиты население будет тратить на покупку товаров и услуг, а производители полученную выручку будут размещать в банках. Часть полученных вкладов банки вновь используют для выдачи кредитов и т.д. Следовательно, увеличивается сумма выданных кредитов, полученных депозитов и количества денег в обращении. Таким образом, депозитный мультипликатор показывает, во сколько раз увеличится общая сумма вклада, денежный – во сколько раз увеличится предложение денег в экономике, а сущность кредитного мультипликатора заключается в том, что мультипликация может осуществляться только в результате кредитования хозяйства.

Фискальную политику проводит правительство. При проведении стимулирующей фискальной политики государство увеличивает свои расходы и снижает налоги для роста экономической активности населения и увеличения национального производства. Государственные расходы вызывают многократное увеличение ВВП, что связано с действием эффекта мультипликатора государственных расходов. Поэтому для стабильности экономики и сбалансированности бюджета необходимо правильно определить уровень государственных расходов и уровень поступающих налогов.

Правительство должно учитывать, что мультипликатор государственных расходов больше мультипликатора налогов, так как при сокращении налогов потребление увеличивается лишь частично (часть располагаемого дохода идет на увеличение сбережений), тогда как каждая единица прироста G оказывает прямое воздействие на величину ВВП. К тому же мультипликативный эффект налогов меньше потому, что изменение государственных закупок воздействует на совокупный спрос непосредственно, а изменение налогов – косвенно, через изменение потребительских расходов. [1]

Также правительству государства необходимо установить такую оптимальную ставку процента, которая бы обеспечила в долгосрочном периоде увеличение налоговых поступлений бюджет. В этом случае мультипликативный эффект от налогов будем максимальным, так как уменьшится доля «теневого» экономики.

Эффект мультипликатора внешней торговли может применяться при использовании инструментов внешнеторговой политики, так как от них зависит объёмы вывоза и ввоза. Также мультипликатор может использоваться при оценке уровня поступлений доходов от таможенных пошлин и тарифов, а впоследствии – налогов от продаж импортных товаров и услуг.

Несмотря на достаточную изученность механизма мультипликатора, данная концепция почти не применяется на практике. Это связано с тем, что мультипликатор (прежде всего

это относится к мультипликатору инвестиций) только показывает, во сколько должен возрасти национальный доход при вливаниях «инъекций» в экономику, но он не обеспечивает увеличение производственных мощностей при увеличении инвестиций. На величину мультипликатора оказывают влияние многие факторы, которые невозможно учесть в формулах: уровень инфляции, безработицы, наличие неиспользованных мощностей и др. К тому же мультипликатор – величина абсолютная, которая не всегда отражает реальную ситуацию в экономике. Гораздо надежнее использовать эластичность дохода по инвестициям, который включает в себя и статический, и динамический мультипликаторы. Поэтому мультипликаторы можно использовать лишь как индикатор инвестиционной привлекательности или для оценки ретроспективных рядов, но применять теорию мультипликаторов в том виде, в котором она существует на данный момент, для прогнозирования пока невозможно.

Список использованной литературы:

1. <http://center-yf.ru/data/stat/Fiskalnaya-politika.php>
2. http://studopedia.ru/1_118775_tema--fiskalnaya-politika.html

© Янгоскина З.А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абишов Э.Р. ОБЗОР РЫНКА СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ	3
Авкопашвили П.Т. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ КАРЬЕРЫ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОМУ ЭЛЕМЕНТУ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	6
Агаджанова К. Э. ИННОВАЦИИ В БРЭНДИНГЕ	8
Киреев В.С., Аксютин Никита, Маркарян Натали ИЗМЕНЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ PORSCHE ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОЛИ РЫНКА В РФ	10
Алексеев А.А., Пабст А.В. ПРОБЛЕМА ПРОИЗВОДСТВА ОТХОДОВ И СВЯЗЬ ОБЪЕМОВ ОБРАЗОВАНИЯ ОТХОДОВ С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ	12
Алтухова И. С. АНАЛИЗ РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ РОССИИ	15
Аманова К.О. КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ LENDING TO INDIVIDUALS IN RUSSIA THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT	18
Амбрасенок М.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	20
Аношкина Н.П. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ ПОТЕРЯМИ КАК ПОДСИСТЕМА БАНКОВСКОГО РИСК – МЕНЕДЖМЕНТА	23
Асташов Р.А., Уланов С.В., Кабанов А.А. ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	26
Банин С.Н. РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА	30
Бариева А.К., Позолотин В.Е. ТЕХНОПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	33

Белова Т.А., Ильин С.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ	35
Брыжко В.Г. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ	37
Брыжко И.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	39
Брыжко О.Г. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КОНТРОЛЯ	41
Бузычкова Е. В., Шувалова Д. Д., Труханов Г. В. АКТУАЛЬНОСТЬ РАДИО - РЕКЛАМЫ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ	42
Валиева Г.Х. ИЗМЕНЕНИЯ ПО УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С 2017 ГОДА	45
Васильева А.С. ТРУДОУСТРОЙСТВО МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	47
Ватулина И.В., Шевченко Ю.С. УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛЬЮ ООО «Ю - ТРЕЙД»	51
Велчко А.Н. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ АГРАРНО - ПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	54
Вехов Р. Е., Высочина А. В., Макарова Е.Л. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ – ЗАСТРОЙЩИКОВ	57
Виноградова Т.Н. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	60
Власова Т.В., Алтухова И.С. СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ	65
Ганиева З. Р. НЕХВАТКА ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАК ФАКТОР ТОРМОЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	67

Гапуева Э.А. К ВОПРОСУ О СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СИСТЕМНЫХ БАНКОВ И ПРИНЦИПАХ ОРГАНИЗАЦИИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	70
Гарайшина А.Р. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ	73
Гомалеев А.О., Корнеева Р.В. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ	76
Дагирова Ф.Р. ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	82
Джиеналиева А.Н. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЗДАНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ	86
Дзобелова В.Б. ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНКА	88
Дмитриева А.Г. ЗНАЧЕНИЕ СЕЛЬСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	91
Домнина Н.В., Зимина Е.О., Котова Т.А. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ	94
Дурнев А.В. АНАЛИЗ И РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ МАЛОГО И ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА	98
Дьяконова Т. О., Неводова И. А., Захарян А.В. ВЛОЖЕНИЯ В ИНОСТРАННУЮ ВАЛЮТУ - НАСКОЛЬКО ЭТО АКТУАЛЬНО В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ?	101
Закомирная Е.С. ПРИМЕНЕНИЕ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ	103
Зиннатуллина Г.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ	105
Зиннатуллина Г.А. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ	108

Золкин Е.Ю. РАЗВИТИЕ КРЕСТЬЯНСКО - ФЕРМЕРСКИХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	110
Зубарева Л.В. РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	112
Каминская А.О., Горфиняк О. Л. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	118
Карапетян М.О., Неводова И.А. СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ	121
Касаева Л.М., Касаев Х.М. ТЕОРИИ ЛИДЕРСТВА В МЕНЕДЖМЕНТЕ: СТАНОВЛЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	123
Кобитович М.С. РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	130
Кобылинская И.О., Крикало В.А., Ушаков В.А. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	133
Кожин А. С. СУТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	135
Колесина А.А. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	137
Коношко А.Н. КРИЗИСЫ В ДИНАМИКЕ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	141
Корнеев Д.В. СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ SPECIFICS OF FORMATION MECHANISM OF RISK MANAGEMENT INTEGRATION FORMATIONS	144
Кошелева Л.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА	148
Крюкова Ю.И. БИЗНЕС - ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	150

Лахова К.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ В 2016 ГОДУ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ	153
Лашманова М.С. РИСКИ ПРИ АУДИТЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	154
Лустик З.Н. БАЗОВЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА	157
Марков А.В., Данилов И.П. МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	161
Медведева Т.В. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	164
Миллер А.Е., Миллер А.А. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ: ФУНКЦИОНАЛЬНО - РЕЛЯЦИОННЫЙ ПОДХОД	165
Мисербиев А.Р. ПРОБЛЕМА МОТИВИРОВАНИЯ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ИХ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	169
Мифтахутдинов А.Р., Линюшин Г. М., Цвигун Г.В. ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ	172
Мифтахутдинов А. Р., Линюшин Г.М., Цвигун Г.В. АНАЛИЗ КРИПТОВАЛЮТЫ БИТКОИН: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В ЭКОНОМИКУ РФ	175
Нестеренко А.В., Мироненко О.В. ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ДЕМОГРАФИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РЕГИОНА	177
Пашанина А.С. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	179
Полякова Н.В., Залешин В.Е. ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКА ВЫВЕДЕНИЯ НОВОЙ УСЛУГИ НА РЫНОК	183
Пронькина Я.С., Мамонтова Е.А. РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	189

Пшеничников А.А. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ	192
Разуваева В.В. ОЦЕНКА КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ	194
Розумная В.В., Митина Э.А. РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	196
Романькова А.С., Неводова И.А. ВНУТРЕННИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	198
Садыкова Б.А. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	201
Садыкова А.С. ПЕРСПЕКТИВЫ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ	203
Саитова А.Р. ВЛИЯНИЕ ЛЕНД - ДЕВЕЛОПМЕНТА НА УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ	205
Сергеева Е.Р. БАНК МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ: НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	207
Гусарова А. В., Симонянц Н.Н. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА	210
Ситдикова Д.И. ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ РИСКОВ НЕИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ДЕБИТОРАМИ	213
Ситдикова Д.И. ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗА РАСЧЕТАМИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ	216
Созинов П.А. МЕТОДЫ И ПРОЦЕДУРЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	219
Сомов Д.В. Somov Denis Vitalevich СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКОЙ, ПЕРСПЕКТИВА ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ СОВЕРШЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ MODERN MANAGEMENT METHODS OF PROCUREMENT LOGISTICS, THE PROSPECT OF USING IMPROVED MANAGEMENT TECHNOLOGIES	221

Сомов Д.В. Somov Denis Vitalevich ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ С ПОМОЩЬЮ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ INCREASE OF ECONOMIC EFFICIENCY IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS BY USING PROCUREMENT LOGISTICS	226
Стефанцова Т.В. СУЩНОСТЬ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В ПРОЕКТНОЙ ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	229
Сурогина Ю.А. ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ РЕЗУЛЬТАТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ КОРПОРАЦИИ	231
Сурник А. П., Сухарникова Д. В. СОЗДАНИЕ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	235
Сыч А. С., Митина Э.А. ИМИДЖ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕТОД КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ БОРЬБЫ	238
Тагиров Э.М. СПОСОБЫ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	241
Таирова С.Д. НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА	243
Таирова С.Д. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА	245
Тугушев Р.Ф. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЮ ПОСТОЯННОГО ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	249
Фахретдинова Э.Н, Курбанова Д.М.. ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	250
Цахилов А.Р., Джелиева П.К. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ INSTAGRAM	252
Цпнецян А.О. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ, ВОЗНИКАЮЩИМИ ПРИ УЧЕТЕ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРНО - МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ	256

Черноколова К.В. ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ТЕМПЕРАМЕНТА И ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ	259
Шакирова Г.Р. ЭКОНОМИКО - ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СУЩНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	262
Шевень Л.Н. ПЕРЕСТРОЙКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ К РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ	264
Шибзухова А.А. ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ	266
Шкробко В.П. РОЛЬ СХЕМЫ ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА АДМИНИСТРАТИВНОГО РАЙОНА В УСЛОВИЯХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	268
Эскерханова Л.Т., Тазуркаев А. И. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ	270
Эскерханова Л.Т., Тазуркаев А. И. ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НА ПОВЕДЕНИЕ УЧАСТНИКОВ РЫНКА	273
Эскерханова Л.Т., Тазуркаев А. И. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	276
Янгоскина З.А. ВОЗМОЖНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ МУЛЬТИПЛИКАТОРА В ЭКОНОМИКЕ	280

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас опубликоваться в Международных научных периодических изданиях, которые публикуются ежемесячно, на постоянной основе, по итогам проведенных Международных научно-практических конференций. Конференции проводятся заочно, без упоминания формы проведения.

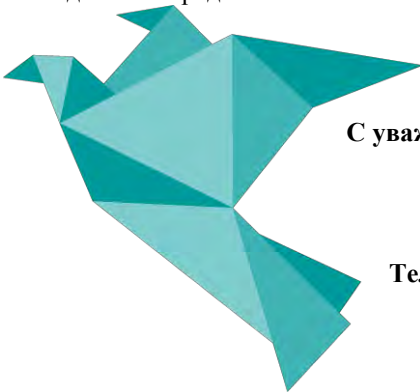
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 7 дней после проведения конференции, является полноценным аналогом печатного и имеет те же выходные данные.

Все участники конференции получат индивидуальные именные сертификаты.

Статьи, принятые к изданию публикуются на сайте www.elibrary.ru по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015г., в результате чего Ваша статья будет проиндексирована в системе **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)**.

**Организационный взнос за участие в конференции 130 руб./стр.
Минимальный объем 3 страницы.**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <http://ami.im>



С уважением, Оргкомитет конференции

e-mail: conf@ami.im

<http://ami.im>

Тел. +79677883883 || +7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам
международной научно-практической конференции

**НОВАЯ НАУКА:
СТРАТЕГИИ
И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ**

Подписано в печать 12.12.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 17,1. Тираж 500.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<http://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+7 347 29 88 999

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 22 -12/15 | 10.12.2015

РЕШЕНИЕ

1. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении на постоянной основе ежемесячных Международных научно-практических конференций:

- 1.1. 4 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: теоретический и практический взгляд»
- 1.2. 8 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: стратегии и вектор развития»
- 1.3. 12 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: опыт, традиции, инновации»
- 1.4. 22 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: от идеи к результату»
- 1.5. 26 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: проблемы и перспективы»;
- 1.6. 30 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: современное состояние и пути развития»

2. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении Международных научно-практических конференций:

- 2.1. 16 августа 2016г., 16 октября 2016г., 16 декабря 2016г. - Финансово-экономические аспекты международных интеграционных процессов
- 2.2. 16 сентября 2016г. и 16 ноября 2016г. - Психология и педагогика в образовательной и научной среде

3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

- 3.1. д.м.н. Ванесян А.С.
- 3.2. д.т.н., Закиров М.З.
- 3.3. к.п.н., Козырева О.А.
- 3.4. к.с.н. Мухамадеева З.Ф.
- 3.5. к.э.н. Сукиасян А.А.
- 3.6. DSc., PhD Terziev V.
- 3.7. д.и.н. Юсупов Р.Г.

4. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:

- 4.1. Киреева М.В.
- 4.2. Ганеева Г.М.
- 4.3. Носков О.Б.

5. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 91 -12/16 | 08.12.2016

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
**НОВАЯ НАУКА:
СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ**
состоявшейся 08 декабря 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: стратегии и векторы развития» 08 декабря 2016г. признать состоявшейся, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 316 статей, из них, в результате проверки материалов, было отобрано 305 статей.

3. Участниками конференции стали 457 делегатов из России, Украины, Армении, Казахстана и Азербайджана

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.