



**АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

**ПРОБЛЕМЫ,  
ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ  
ИННОВАЦИОННОГО  
РАЗВИТИЯ НАУКИ**

**Часть 1**

**Сборник статей  
по итогам  
Международной научно - практической конференции  
24 ноября 2017 г.**

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ  
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
2017

УДК 00(082)  
ББК 65.26  
П 781

**П 781**

**ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ: Сборник статей по итогам  
Международной научно - практической конференции (Омск, 24 ноября  
2017). /в 4ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2017. - 317 с.**

ISBN 978-5-906996-58-9 ч.1  
ISBN 978-5-906996-62-6

Сборник статей составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ», состоявшейся 24 ноября 2017 г. в г. Омск.

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.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей, за соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за сам факт их публикации. Редакция и издательство не несут ответственности перед авторами и / или третьими лицами и / или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

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

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

**Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152 - 04 / 2015К от 2 апреля 2015 г.**

© ООО «АМИ», 2017  
© Коллектив авторов, 2017

**Ответственный редактор:**

**Сукиасян Асатур Альбертович**, кандидат экономических наук.

**В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:**

**Алиев Закир Гусейн оглы**, доктор философии аграрных наук

**Агафонов Юрий Алексеевич**, доктор медицинских наук, доцент

**Алдакушева Алла Брониславовна**, кандидат экономических наук,

**Алейникова Елена Владимировна**, профессор

**Баишева Зилия Вагизовна**, доктор филологических наук, профессор

**Байгузина Люза Закиевна**, кандидат экономических наук, доцент

**Ванесян Ашот Саркисович**, доктор медицинских наук, профессор

**Васильев Федор Петрович**, доктор юридических наук

**Виневская Анна Вячеславовна**, кандидат педагогических наук, доцент

**Вельчинская Елена Васильевна**, кандидат химических наук, доцент

**Галимова Гузалия Абкадировна**, кандидат экономических наук, доцент

**Гетманская Елена Валентиновна**, доктор педагогических наук

**Грузинская Екатерина Игоревна**, кандидат юридических наук

**Гулиев Игбал Адилевич**, кандидат экономических наук

**Датий Алексей Васильевич**, доктор медицинских наук, профессор

**Долгов Дмитрий Иванович**, кандидат экономических наук,

**Закиров Мунавир Закиевич**, кандидат технических наук,

**Иванова Нионила Ивановна**, доктор сельскохозяйственных наук,

**Калужина Светлана Анатольевна**, доктор химических наук, профессор

**Куликова Татьяна Ивановна**, кандидат психологических наук

**Курманова Лилия Рашидовна**, доктор экономических наук

**Киракосян Сусана Арсеновна**, кандидат юридических наук,

**Киркимбаева Жумагуль Слямбековна**, доктор ветеринарных наук

**Кленина Елена Анатольевна**, кандидат философских наук

**Козырева Ольга Анатольевна**, кандидат педагогических наук

**Кондрашихин Андрей Борисович**, доктор экономических наук

**Кополацкова Ольга Михайловна**, доктор медицинских наук

**Маркова Надежда Григорьевна**, доктор педагогических наук,

**Мухаммадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук,

**Песков Аркадий Евгеньевич**, кандидат политических наук

**Пономарева Лариса Николаевна**, кандидат экономических наук

**Почивалов Александр Владимирович**, доктор медицинских наук

**Прошин Иван Александрович**, доктор технических наук,

**Симонович Надежда Николаевна**, кандидат психологических наук

**Симонович Николай Евгеньевич**, доктор психологических наук, академик РАЕН

**Сирик Марина Сергеевна**, кандидат юридических наук

**Смирнов Павел Геннадьевич**, кандидат педагогических наук

**Старцев Андрей Васильевич**, доктор технических наук

**Танаева Замфира Рафисовна**, доктор педагогических наук

**Venelin Terziev**, Professor Dipl. Eng., D.Sc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)

**Хромина Светлана Ивановна**, кандидат биологических наук

**Шилькина Елена Леонидовна**, доктор социологических наук

**Шляхов Станислав Михайлович**, доктор физико - математических наук

**Юрова Ксения Игоревна**, кандидат исторических наук

**Юсупов Рахимьян Галимьянович**, доктор исторических наук

**Янгиров Азат Вазирович**, доктор экономических наук

**Яруллин Рауль Рафаэлович**, доктор экономических наук

Абазова М.В., к.э.н., доцент  
Болотокова Л.Х., студентка 4 курса  
ФГБОУ ВО КАБАРДИНО - БАЛКАРСКИЙ ГАУ,  
г. Нальчик, Российская Федерация

### ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

**Аннотация.** Основной причиной негативных тенденций в сельском хозяйстве является разбалансированность хозяйственного механизма и, в первую очередь, экономического механизма, который включает, прежде всего, цены, оплату труда, финансирование, кредитование, налогообложение, инвестирование. В данной статье рассмотрены ряд показателей эффективности аграрного производства.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, эффективность, экономика, воспроизводство.

Эффективность сельского хозяйства выражает производственные отношения, формой проявления которых служат экономические интересы, определяющие цель производства. Эффективность отражает степень их достижения применительно к общественному и индивидуальному воспроизводству. Сельское хозяйство решает две группы задач – экзогенную (внешнюю) и эндогенную, от их решения в совокупности определяется общая эффективность сельского хозяйства. Экзогенная задача: сельское хозяйство должно производить определённый объём определённого качества продукции для удовлетворения потребностей общества [2]. Степень решения данной задачи определяет эффективность сельского хозяйства как национальной отрасли, т.е. сельское хозяйство решает важную стратегическую задачу – производство сельскохозяйственной продукции для обеспечения продовольственной безопасности страны. Эндогенная задача: сельское хозяйство представляет собой совокупность товаропроизводителей, которым необходимы условия для расширенного воспроизводства, и эту задачу они могут решить на основе производства и реализации необходимой обществу продукции. При этом экономический механизм должен обеспечивать возможность осуществления товаропроизводителями расширенного воспроизводства [1].

Эффективность процесса производства представляет собой экономическую категорию, отображающую широкий комплекс условий функционирования производительных сил и производственных отношений, в совокупности обеспечивающих расширенное воспроизводство, содержание которого может быть представлено стадиями кругооборота капитала (денежная – подготовка и создание условий производства, производительная – производство продукции, товарная – реализация продукции) [1].

В периоды экономических кризисов роль сельского хозяйства повышается, так как остро встаёт вопрос об экономической доступности продовольствием всех групп населения страны. Ведь импортированная продовольственная продукция может быть достаточно ввозиться в физических объёмах, однако цены на неё могут быть недостижимы для бедных слоёв населения. Помимо важнейшей роли сельского хозяйства в обеспечении продовольственной безопасности страны, данная отрасль может играть роль локомотива,

поскольку способствует нормальному функционированию многих других отраслей, причём не только занятых переработкой сельскохозяйственного сырья и его обслуживанием.

Среди важнейших факторов роста эффективности аграрного производства выделяют форму собственности на средства производства и связанную с ней систему управления деятельностью хозяйств [3].

В рыночной экономике одним из важных факторов, влияющих на эффективность производства, выступает форма хозяйствования, конкретно, хозяйствующие субъекты. Во всех регионах страны главными хозяйствующими субъектами являются коллективные сельскохозяйственные организации, личные подсобные хозяйства населения и фермерские хозяйства. От удельного веса этих трёх категорий хозяйств в аграрном секторе экономики во многом зависит эффективность отрасли.

Эффективность сельского хозяйства отражает степень удовлетворения потребности страны в сельскохозяйственной продукции, обеспечении продовольственной безопасности и характеризуется следующими показателями: валовой внутренней продукт (ВВП) сельского хозяйства в расчёте на одного жителя страны, работника сельского хозяйства, на единицу сельскохозяйственных угодий; валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах в расчёте на одного жителя страны и единицу сельскохозяйственных угодий; производство основных продуктов сельского хозяйства на одного жителя страны; коэффициент продовольственной независимости страны; число жителей страны, которых обеспечивает продукцией один работник сельского хозяйства; показатели сохранения и улучшения природной среды [2,3].

Региональная эффективность сельского хозяйства отражает уровень использования аграрного потенциала региона, степень освоения региональных систем земледелия и животноводства, агропромышленного производства и на этой основе – уровень удовлетворения потребности населения в продукции сельского хозяйства, продуктах питания за счёт собственного производства и характеризуется следующими показателями: валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах в расчёте на одного жителя региона, единицу сельскохозяйственных угодий; уровень производства основных продуктов питания к рекомендуемому уровню их потребления; показатели сохранения и улучшения природной среды, качества продукции [2].

Коммерческая эффективность сельского хозяйства отражает возможности воспроизводства для товаропроизводителя, сельской социально - территориальной общности, природной среды и характеризуется следующими показателями: финансовое положение (финансовая устойчивость, платёжеспособность, рентабельность); уровень развития социально - культурной сферы села; ввод в эксплуатацию орошаемых и осушённых земель; повышение плодородия почвы, внесение органических и минеральных удобрений на 1 га площади. В силу взаимосвязи элементов воспроизводства (продукции, трудовых и материальных ресурсов, природной среды, производственных отношений) все виды эффективности также взаимосвязаны. Данная взаимосвязь является сложной и неоднозначной.

Технологическая эффективность (продукция, её качество) является фактором экономической эффективности (валовой доход, прибыль и рентабельность), которая является фактором социальной эффективности (социальная интенсификация) и экологической эффективности (экологическая интенсификация). В то же время

экономическая эффективность обеспечивает развитие технологической подсистемы (технологическая интенсификация).

Развитие социальной подсистемы (мотивация труда – развитие социальной инфраструктуры, повышение оплаты и улучшение условий труда) являются фактором развития технологической и экономической подсистем [1].

### **Список использованной литературы**

1. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года <http://www.rg.ru/2010/12/14/sx-territorii-site-dok.html> – 45 с.

2. Abazova M.V., Bechelov Z.Sh. Means of increasing the investment attractiveness of agrarian sector of economy. // Современный учёный. 2016. № 4. С. 17 - 18.

3. Хуранова З.Б., Факов А.М., Мамиев Ч.М. Обеспечение устойчивого развития АПК региона. // В сб. Современные проблемы теории и практики инновационного развития АПК. Материалы международной научно - практической конференции, посвящённой 30 - летию МБГСХА им. В.М. Кокова. 2011. С. 334 - 336.

© Абазова М.В., Болотокова Л.Х., 2017

**Абдулкадырова М.А.**, д.э.н., профессор кафедры  
«Экономика и управление на предприятии»

**Абдулхаджиева З.И.**, магистрант  
факультета Экономики и управления

ФГБОУ ВО Грозненский государственный нефтяной технический университет  
имени академика М.Д. Миллионщикова  
г. Грозный, Российская Федерация

## **ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Аннотация:** статья посвящена исследованию факторов, лежащих в основе системы управления информационными ресурсами предприятия, их систематизации, оценке влияния на результат деятельности предприятий как неотъемлемым компонентам процесса разработки и реализации корпоративной стратегии информационного менеджмента.

**Ключевые слова:** информационные ресурсы, факторы управления информационными ресурсами, системные факторы, факторы внешней и внутренней среды, факторы информационной деятельности.

Анализ научной литературы, посвященной проблематике информационных ресурсов, позволил наметить основные факторы, лежащие в основе формирования механизма управления ими на предприятии. В целях выявления степени влияния факторов выполнено их укрупненное разделение путем выделения соответствующих групп факторов:

- совокупность факторов внутренней среды предприятия, включая факторы, определяющие процесс управления информационными ресурсами, формирование которых осуществляется непосредственно внутри предприятия;

- совокупность факторов внешней среды, включая факторы, которые формируются за пределами предприятия, находящие вне сферы прямого влияния предприятия, но в свою очередь непосредственно влияющие на эффективность функционирования предприятия и процесс управления корпоративными информационными ресурсами;
- совокупность факторов информационной деятельности, влияние которых исходит из характера и особенностей информационной деятельности предприятия;
- совокупность системных факторов, которые формируются на методологическом уровне, исходя из построения и функционирования предприятия как некоторой системы;
- факторы, воздействие которых обусловлено природой информации как ресурса и исходит из специфики деятельности предприятия. Общая структура факторов управления информационными ресурсами предприятия представлена на рисунке 1.2.

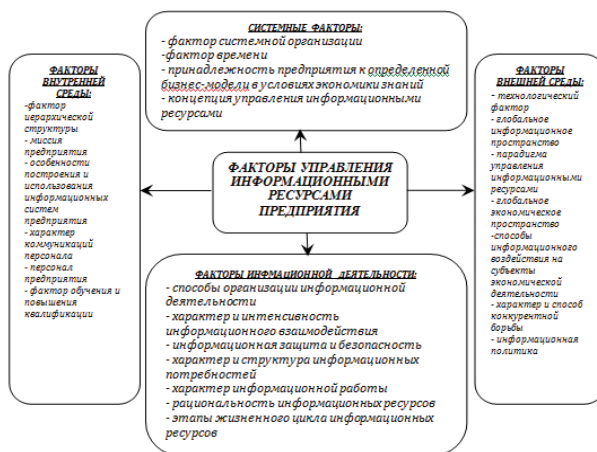


Рисунок 1.2 – Структура факторов управления информационными ресурсами организации

Факторы внутренней среды включают иерархическую структуру миссию предприятия, особенности формирования и применения информационных ресурсов, уровень квалификации работников предприятия и характер коммуникаций между ними. Воздействие иерархической структуры проявляется в том, что характер управления информационными ресурсами зависит от того, бизнес - процессы какого уровня обеспечиваются соответствующими информационными ресурсами. Исследуя аспекты воздействия данного фактора необходимо принимать то, что выбор методов, применяемых для управления информационными ресурсами обусловлен организационной структурой предприятия, и соответственно постановкой менеджмента. Организационная структура предприятия непосредственно определяет способ организации всей системы менеджмента, а следовательно, и распределение информационных ресурсов, и особенности формирования потоков информации внутри предприятия. Так, в традиционных и децентрализованных организациях А. Слоуна информационные ресурсы распределяются между функциональными подразделениями, причем характер децентрализации определяет степень доступа функциональных единиц к информационным ресурсам предприятия [2, с.

158]. В организациях Д. Пфеффера, базирующихся на принципе лидерства, информационные ресурсы выступают средством борьбы отдельных сотрудников и подразделений за влияние в организации [6]. «Обучающиеся» организации Ари де Гиуса функционируют на основе принципа систематического накопления информационных ресурсов в виде индивидуальных знаний и умений сотрудников, в то время как сетевые организации Т. Бернса и Дж. Сталкера ориентированы на совместное аккумулирование и применение информационных ресурсов путем эффективного распространения знаний и опыта.

В то же время организации, описанные в работе Ч.Хэнди, относящиеся к организациям трилистникового типа, персонал разделен на три группы (так, называемые «лепестки»), причем группа «ключевых» сотрудников обладая большим влиянием, сосредотачивает у себя наиболее существенную информацию о функционировании предприятия и определяют характер ее движения, внутри организации. Таким образом, выбор способов и средств управления информационными ресурсами в первую очередь определяется организационной структурой предприятия.

Учитывая влияние данного фактора, стоит отметить, что на любом предприятии бизнес - информация распределяется по иерархическим уровням, в соответствии со статусом группы персонала (менеджеры высшего звена, менеджеры среднего звена и т.д.), поскольку каждый уровень работает со своими конкретными задачами. При этом существует тенденция «придерживать» информацию от представителей низших иерархических уровней. Данное обстоятельство осложняет вертикальную ассимиляцию информационных ресурсов предприятия, вследствие чего возникают затруднения в понимании менеджерами низшего звена стратегических замыслов менеджеров высшего звена управления, равно как и слабое понимание менеджерами высшего звена реальной обстановки на более низких уровнях управления.

Действие данного фактора проявляется и в том, что информационные ресурсы, циркулирующие внутри предприятия в ходе осуществления бизнес - процессов, обычно являются достоянием определенных групп сотрудников. Несмотря на то, что знания персонала постепенно «смешиваются» в процессе коммуникаций, при совместном решении задачи реализации бизнес - процессов, данный процесс носит спонтанный характер и практически непредсказуем. Фрагментарность представлений отдельных сотрудников о деловой ситуации приводит к неоднозначному ее пониманию (несоответствие ментальных карт). Решению данной проблемы, по нашему мнению, в значительной мере может способствовать внедрение стандартов поведения сотрудников в организациях, а также стандартов информационной работы, в части правил и норм информационного обмена [6, с. 216].

Миссия предприятия в качестве фактора управления информационными ресурсами рассматривается с точки зрения влияния на специфику информационных и организационных взаимодействий внутри предприятия. По сути, деятельность предприятия, ориентирующегося на выполнение миссии, уже включает частично реализованные элементы системы управления информационными ресурсами. Миссия закладывает базовые подходы к информационному обмену на предприятии обеспечивая большую доступность и понятность для всех структур и работников предприятия об информационных ресурсах. Важной функцией миссии является также установление



парадигмы поведения предприятия во внешней среде, что выступает определяющим фактором управления группой - носителем информационных ресурсов во внешней среде (контрагенты). Анализ деятельности корпорации Apple, проведенный А. Лашински позволил заключить, что наращение эффективности внутрикорпоративных информационных потоков более чем в 1,5 раза было достигнуто благодаря эффективному ребрендингу миссии компании, проведенному в 2003–2008 гг. [3, с. 183].

В процессе управления информационными ресурсами предприятия информационная система, как фактор приобретает особо важное значение, поскольку в условиях экономики знаний актуальность вопросов эффективной обработки информации, циркулирующей на предприятии, существенно возрастает. Для материализации информационных ресурсов предприятия и управления ими, необходимо наличие соответствующих информационных технологий, позволяющих разрабатывать, формализовывать и тиражировать информацию.

Ключевым фактором в процессе построения и эксплуатации информационных ресурсов выступает также надежность работы программно - аппаратного обеспечения систем управления информационными ресурсами. Проявление негативного действия данного фактора проявляется в случае, когда руководство стремится к экономии на обеспечении и бесперебойности функционирования информационной системы. Утрата накопленных информационных ресурсов создает трудности во взаимодействии с клиентами, нарушает адекватное выполнение бизнес - процессов, ухудшая положение предприятия на рынке. Так, по оценкам Gartner Group, порядка 60 % предприятий, потерявших информационные ресурсы вследствие сбоев работы корпоративных информационных систем, покидают рынок в первые полгода после возникновения подобных проблем [5, с. 285]. Решению таких проблем в значительной степени может способствовать внедрение проверенных методик управления корпоративными информационными системами.

Персонал как фактор управления информационными ресурсами предполагает рассмотрение ценности отдельного работника для предприятия и определяется, той пользой, которую он вносит, или потенциально может внести в ее информационные активы. На основе изложенного, можно произвести группировку персонала исходя из способностей к работе с информационными ресурсами:

- работники, имеющие энциклопедические знания из сферы деятельности предприятия;
- работники, обладающие широким кругозором и способные принести пользу не столько при выполнении конкретной задачи, сколько в ходе свободного подбора и последующего анализа информации;
- работники, способные к квалифицированному структурированию информации, формализуя знания таким образом, чтобы затем легко воспринимались другими пользователями;
- работники, которые умеют ярко и эффективно донести информацию до слушателей;
- работники, обладающие развитым системным мышлением и навыками так называемого «интеллектуального дизайна», синтезирующие новое знание таким образом, что вопросы, кажущиеся на первый взгляд сложными, становятся более простыми и понятными.

Учитывая тенденции и динамику развития современных информационных систем, особую ценность приобретают работники последних двух групп. Как правило, предприятия подбирая на конкретную должность работника, оценивают обладает ли он

соответствующими компетенциями или потенциалом развития этих компетенций. Но зачастую, человек обладает неповторимым опытом и компетенциями, которые не требуются на его должности, но могли бы быть применены в других бизнес - процессах. Однако организационная структура предприятия, как правило, характеризуется некоторой жесткостью и определяет характер течения процессов обмена информационными процессами. Поэтому воздействие данного фактора на процесс управления информационными ресурсами предприятия неразрывно связано с фактором коммуникационного воздействия персонала.

В работе Д. Деарлав раскрывается тезис о том, что необходимый для успешного протекания бизнес - процессов предприятия информационный потенциал уже находится на рабочих столах или в головах сотрудников предприятия, вследствие чего ключевой задачей информационного менеджмента является формирование и внедрение такой системы управления информационными ресурсами, при которой вынесение коллегиальных решений по возникающим проблемам выступает частью корпоративной информационной культуры [1, с. 87]. Так, к примеру, в компании Microsoft внедрена так называемая корпоративная система информационной поддержки сотрудников, сформированная по принципу предметных информационных колец: каждый сотрудник входит в одно или несколько информационных колец (так называемых InfoRings). При возникновении проблемной ситуации любой сотрудник может обратиться за консультацией к другим, входящим в окружающие его информационные кольца.

Рассматривая фактор коммуникационного взаимодействия в контексте управления информационными ресурсами следует учитывать следующие элементы:

- средства коммуникации, включая доступные технические средства и мероприятия организации поддержки коммуникационного взаимодействия (совещания, встречи, беседы, интернет, интранет и т.д.);

- каналы коммуникации, включая конкретные технические способы осуществления информационного взаимодействия в процессе коммуникаций (электронная почта, внутрисетевые сообщениями, телефон, видеосвязь и пр.);

- участники коммуникаций, включая менеджеров различных уровней, аналитиков, экспертов, производственный персонал, принимающий участие в процессе обмена и распространения информационных ресурсов;

- фильтры информационного обмена, формирующиеся в процессе коммуникаций и связанные с личностными качествами работников, техническим состоянием систем коммуникации, правилами и регламентами коммуникационных процессов на предприятии.

Таким образом, в процессе управления информационными ресурсами необходимо учитывать значимость коммуникационных процессов для разработки, обмена и развития информационных ресурсов, а также раскрывать и стимулировать развитие наиболее эффективных форм информационного обмена.

Воздействие фактора обучения и повышения квалификации в процессе управления информационными ресурсами предприятия проявляется в первую очередь в необходимости регулярного применения различных форм обучения персонала как непосредственного инструмента управления развитием информационных ресурсов предприятия. В тоже время, здесь имеет место проблема возможной утечки знаний, когда работник, овладевший новыми знаниями о работе предприятия и получивший

практический опыт, становится привлекательной кандидатурой для конкурентов. Однозначного решения такой проблемы не существует, каждый конкретный случай характеризуется спецификой в мотивации работника и его ценности для предприятия. Как один из вариантов решения подобной проблемы можно рассматривать внедрение системы обязательного документирования знаний работников путем формирования специальных форм и системы отчетности, а также проведения постоянных мероприятий по обмену информацией в рамках различных встреч. Так, корпорация IBM длительное время использует систему корпоративной отчетности персонала, при которой сотрудники регулярно фиксируют процессы и результаты своей деятельности в специальных отчетах. По оценкам компании IBM, данная система позволила снизить негативные эффекты от ухода ценных работников более чем на 45 % и обеспечить новых сотрудников знаниями и опытом в документарной форме [6, с. 141–148].

В последнее время все большую популярность приобретает концепция «обучающейся организации» (learning organization), в рамках которой под «обучающейся организацией» следует понимать предприятие, которое выступает как в роли создателя знаний, так и в роли их пользователя, успешно трансформируя формы своего поведения, проявляющееся в освоении новых проектов. По существу, речь идет об интеграции передовых технологий менеджмента, позволяющей существенно усилить эффективность использования информационных ресурсов предприятия.

Представленные факторы внутренней среды в условиях экономики знаний оказывают значительное влияние на процесс управления информационными ресурсами предприятия. Рост влияния информационных ресурсов на результат деятельности предприятий, при одновременном снижении влияния живого труда и материальных составляющих процесса производства сложился в достаточно устойчивую тенденцию. На определенном этапе жизненного цикла предприятия, информация и знания позволяют ему осуществить рывок в развитии и перейти на качественно новый уровень.

#### **Список использованной литературы:**

1. Дearing, Д. Бизнес - путь лидера: Билл Гейтс / Д. Дearing. – СПб. : Крылов, 2011. – 230 с.
2. Коллинз, Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет / Дж. Коллинз. – СПб. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 312 с.
3. Лашински, А. Внутри Apple. Как работает одна из самых успешных и закрытых компаний мира / А. Лашински. – М. : Колibri, Азбука - Аттикус, 2012. – 304 с.
4. Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / под ред. А.А. Дынкипа. – М. : Магистр, 2010. – 203 с.
5. Пушкарь, А.И. Управление информационной деятельностью предприятия в экономике знаний : монография / А.И. Пушкарь, С.А. Назарова, К.С. Сибилев ; под ред. А.И. Пушкаря. – Харьков : Изд - во ХНЭУ, 2012. – 561 с.
6. Пфеффер, Д. От знаний к делу: как успешные компании трансформируют знания в действия / Д. Пфеффер. – М. : Вильямс, 2010. – 272 с.
7. Роджерс, Ф.Дж. Путь успеха: как работает корпорация IBM / Ф.Дж. Роджерс. – М.: Терра - Книжный клуб, 2011. – 261 с.

© Абдулкадырова М.А., Абдулхаджиева З.И., 2017

**Абхалилов Р.Р.**

студент

институт электроэнергетики и электротехники

КГЭУ

г. Казань, Российская Федерация

**Юнусов И.М.**

студент

институт электроэнергетики и электротехники

КГЭУ

г. Казань, Российская Федерация

## **ВИРТУАЛЬНАЯ ВАЛЮТА**

### **Аннотация**

С развитием Интернета и увеличением числа пользователей создается новый вид валюты - виртуальная валюта. Виртуальная валюта быстро развивается и быстро входит в жизнь людей. В чем разница между виртуальной валютой и реальной валютой? С одной стороны, виртуальная валюта не имеет всех функций реальной валюты. С другой стороны, виртуальная валюта и реальная валюта имеют разные свойства. Виртуальная валюта имеет свои особенности, например, выпущенные компанией, управляемые компанией, которая ее выпустила, и использование не подлежит региональным ограничениям и т. д., которых нет у реальной валюты. В этой статье обсуждаются эти характеристики, а также подробно обсуждается связь между виртуальной валютой и реальными деньгами, и как компания - эмитент и владелец используют виртуальную валюту для получения выгоды. В этой статье построена эконометрическая модель и экономическая модель, известной виртуальной валюты - биткойн, а также обсуждается будущее развитие виртуальной валюты и возможные риски, с которыми может столкнуться виртуальная валюта в будущем, и обсуждается возможная проблема виртуальной финансовой системы, влияющей на реальную финансовую систему.

### **Ключевые слова**

криптовалюта, Биткойн, майнинг.

### **Введение**

В сегодняшнем мире телекоммуникационные технологии, которые являются основой технологий сетевого маркетинга, развиваются все быстрее и быстрее; в то же время, это также способствует быстрому развитию сетевого маркетинга. Интернет родился в 1960 - х годах, с развитием сетевых протоколов и связанных с ними аппаратных и программных продуктов, Интернет начал постепенно переходить от военных к коммерческим и гражданским. С 1990 - х годов Интернет постепенно проникает в повседневную жизнь людей. Интернет является одним из важных экономических факторов, вызывающих глобальные технологические изменения. Такое изменение вызвало новый рынок, основанный на пространстве виртуального валютного рынка. Интернет облегчает общение потребителей и в то же время предоставляет рынок предприятиям (Википедия). В Интернете появилось много виртуальных товаров, таких как оружие и оборудование в онлайн - играх, VIP - член веб - ресурса и т. Д. Затем виртуальная валюта, используемая для

покупки этих виртуальных товаров, появилась одновременно. Типичным применением виртуальной валюты является сторонняя платежная платформа, которая в основном использует сеть для торговли товарами, торговли услугами и торговли интеллектуальной собственностью и других видов коммерческой деятельности.

Теперь самой известной виртуальной валютой по всему миру является биткойн. Биткойн - это программная онлайн - платежная система, созданная Сатоши Накамото в 2008 году и введенная в качестве программного обеспечения с открытым исходным кодом в 2009 году. Платежи регистрируются в книге, используя собственную учетную запись, которая также называется биткойн. Платежи работают одноранговыми (peer - to - peer) без центрального репозитория или единого администратора, что привело к тому, что Казначейство США назвало биткойн децентрализованной виртуальной валютой. Хотя его статус валюты находится под жестким спором, сообщения в средствах массовой информации часто ссылаются на биткойн как на криптовалюту или цифровую валюту.

Виртуальную валюту можно условно разделить на три категории. Первая категория - валюта - игры. В автономной игре главный герой побеждает врага, набирает деньги на виртуальном счете, и может использовать его только в этой игре, например, в азартных играх или покупке снаряжения. Вторая категория - это портал или поставщик услуг обмена мгновенными сообщениями, выдающий валюту, используемую для покупки услуг на этом веб - сайте. Третья категория виртуальной валюты, такая как COINS (BTC), валюта Wright (LTC) и т. д.; это своего рода электронная валюта, созданная программным обеспечением P2P с открытым исходным кодом. Такая виртуальная валюта в основном используется для онлайн - финансовых инвестиций, также может использоваться непосредственно в реальной жизни.

После более чем десятилетнего развития виртуальная валюта уже имеет большинство функций традиционной валюты и имеет свои особенности, стала новым видом экономического феномена.

### **Цели**

Основная цель этой статьи - обсудить и проанализировать виртуальную валюту. Он содержит анализ взаимосвязи между виртуальной валютой и реальной валютой; обсуждение характеристик и функций виртуальной валюты; обсуждение рисков и будущих ожиданий по виртуальной валюте. Как упоминалось ранее, биткойн является репрезентативным среди различных видов виртуальных валют.

### **Риски виртуальной валюты**

Быстрое развитие виртуальной валюты также приносит риски, которые привлекают большое внимание. Виртуальная валюта - это валюта «сетевое общество», которая имитирует методы реальной валюты и представляет собой вычислительную единицу, используемую в виртуальном мире, а не реальные деньги. Циркуляция виртуальной валюты может подвергать риску развитие киберэкономики и реальной валюты.

Виртуальная валюта имеет множество рисков, включая риск безопасности, риск ликвидности, риск банкротства и кредитный риск, риск эмитента в основном проявляется в следующих аспектах:

1. Виртуальная валюта - это своего рода соглашение, если эмитент не может удовлетворить потребности в выкупе потребителей, он будет генерировать риск

ликвидности. Большие масштабы выдачи виртуальной валюты, более высокий риск, и бизнес - активности в области продвижения виртуальной сети.

2. Как член общества, эмитенты виртуальной валюты также несут социальную ответственность. Эмитент должен хранить коммерческую тайну и гарантировать, что потребители имеют право знать виртуальную валюту в одно и то же время. На практике трудно сбалансировать оба аспекта, потому что трудно найти хороший стандарт, чтобы судить, какая информация может быть раскрыта и какая информация должна быть защищена.

3. Для эмитента скрытые проблемы в основном из трех аспектов, а именно: внешняя атака, неудачи самой системы и внутренний саботаж.

Риски владельца виртуальной валюты аналогичны рискам эмитента, но главным образом в:

1. В виртуальной экономике владельцы виртуальных валют, создающие виртуальную учетную запись или использующие ее в виртуальной валюте, оставляют свою информацию, после того, как украденная учетная запись, виртуальная валюта держателей будет потеряна, поскольку многие учетные записи используют анонимный аккаунт, потерянная виртуальная валюта неспособна к возврату, что означает соответствующую потерю денежной стоимости.

2. Виртуальная валюта является продуктом быстрого развития виртуальной экономики и информационных технологий, эмитент не только сталкивается с рисками самой системы, но также сталкивается с риском развития экономики.

### **Ожидание виртуальной валюты**

Онлайн - игры связаны с крупномасштабной виртуальной экономикой, форма очень проста, но с развитием сети сформировался определенный масштаб системы виртуальной экономики и их собственные характеристики. Однако финансовая система в виртуальной валюте еще не сформирована, объем обмена между виртуальной валютой и реальной валютой невелик и не имеет виртуальных финансовых учреждений. С развитием сети я считаю, что виртуальная финансовая система будет сформирована в ближайшем будущем.

Здесь мы подробно рассмотрим возможное направление развития финансовой системы виртуальной валюты.

1. Появится виртуальный центральный банк, в настоящее время вопрос о виртуальной валюте является очень случайным, сетевые операторы для удовлетворения интересов, в соответствии с требованиями пользователя, в отличие от вопроса о законном платеже, который имеет очень строгую спецификацию. Все сетевые операторы рассматривают этот огромный рынок, предлагая свою собственную виртуальную валюту, рынок виртуальной валюты находится в стадии фрагментации страны.

2. Появятся виртуальные коммерческие банки, виртуальные финансовые учреждения и виртуальные финансовые деривативы. Появление виртуального центрального банка должно привести к объединенной виртуальной валюте, в настоящее время двусторонний обмен между виртуальной валютой и реальными деньгами все еще не полностью открыт. Появление виртуального центрального банка может решить двусторонний обмен между виртуальной валютой и реальными деньгами, а виртуальные коммерческие банки могут быть привязаны к заимствованиям виртуальной валюты.

Более того, как только систематический кризис будет иметь место в виртуальной финансовой системе, правительство может контролировать виртуальные центральные банки для его решения через реальный центральный банк.

### **Теория виртуальной валюты**

Согласно денежной теории экономики Маркса, денежная функция является проявлением денежного характера. В условиях развитой товарной экономики она имеет пять основных функций: шкала ценностей, циркулирующая среда, метод хранения, способ оплаты и мировая денежная. Развитие виртуальной валюты до сих пор уже имеет часть функции традиционной валюты, хотя степень не может сравниться с законным платежным средством страны. Анализ следующий.

Функция измерения денежного значения, заключается в том, чтобы поставить стоимость всех товаров, характеризующихся определенной суммой. В процессе товарной биржи, когда функция измерения денежной стоимости для измерения стоимости других товаров, производят все виды товарной стоимости, характеризуются определенной суммой денег, деньги становятся товарной стоимостью внешнего исполнения. Как и реальные деньги, виртуальная валюта используется как шкала значений, она также равна стоимости виртуальных товаров.

Функция циркулирующей среды означает функцию валюты как средства обмена. В сети виртуальная валюта стала средством обращения, виртуальная валюта может приобретать виртуальные товары и услуги в сети, в онлайн - игре можно приобрести оборудование и оружие. Хотя нет единой виртуальной валюты, но виртуальная валюта в сети как средство обмена виртуальными товарами со значительными масштабами.

Функция хранения означает, что валюта может инициировать корректировку тиража денег. Пользователь, временно хранящий виртуальную валюту, является очень распространенным явлением, в онлайн - игре и онлайн - покупках пользователь не может тратить все деньги за один раз. Но эффект виртуальных денег как магазина ограничена.

Функция платежа, валюта в виде отдельной формы стоимости делает одностороннее движение (например, погашение долгов, уплату налогов, выплату заработной платы и арендную плату и т. Д.). Кредитное поведение виртуальных товаров редко, и мы пока не видим платежных долгов и заработной платы с виртуальной валютой. Таким образом, виртуальная валюта не имеет платежной функции.

Мировая валюта, валюта на мировом рынке выполняет функцию универсального эквивалента, имеет общую покупательную способность и может использоваться как общий способ оплаты и как международный способ передачи богатства. До сих пор сферой распространения виртуальной валюты не может быть мировой валютой, поэтому виртуальная валюта не имеет этой функции.

### **Ситуация майнинга**

Цена на биткойн имеет отрицательную корреляцию с количеством предложения, имеет положительную корреляцию со сложной степенью майнинга и имеет положительную корреляцию с прибылью от майнеров. Это означает, что при увеличении количества поставок цена на биткойн будет уменьшаться, этот результат согласуется с ситуацией, все больше людей понимают биткойн и присоединяются к добыче, годовому производству и общему увеличению производства, цена на биткойн снизилась. Кроме того, когда сложная степень добычи увеличится, цена на биткойн будет увеличиваться, тогда добыча будет



увеличиваться, что объясняет, почему цена на биткойн имеет положительную корреляцию с трудной степенью добычи и добычи полезных ископаемых.

### **Выводы**

Виртуальные валюты (также называемые криптовалютами, виртуальными деньгами или цифровыми наличными деньгами) являются по сути уникальными, обычно зашифрованными, компьютерными файлами, которые могут быть конвертированы в или из валюты, поддерживаемой правительством, для покупки товаров и услуг у продавцов, которые принимают виртуальные валюты. Вы можете купить эти виртуальные валюты онлайн, используя виртуальный «кошелек» на своем ПК или смартфоне, а в некоторых штатах - в киосках и магазинах. Виртуальная валюта принимается в качестве валюты некоторыми компаниями, обменивается наличными другими и даже покупается в качестве инвестиций. В этой статье мы введем развитие виртуальной валюты на данном этапе, категории виртуальной валюты и взаимосвязи между виртуальной валютой и реальной валютой.

Мы используем теорию экономики Маркса для сравнения виртуальной валюты и реальной валюты, чтобы объяснить функцию виртуальной валюты. Реальная валюта имеет пять функций, функцию измерения денежной стоимости, функцию циркуляционной среды, функцию хранения, функцию оплаты и функцию мировой валюты. В виртуальной валюте уже есть три из них, в результате ограничения развития Интернета и политики виртуальная валюта не может выполнять платежную функцию и быть мировой валютой. Но с развитием Интернета люди уделяют больше внимания виртуальной валюте и правительствам всего мира для корректировки политики виртуальной валюты. Я думаю, что виртуальная валюта будет развиваться быстрее и лучше, и она станет второй валютой в мире.

Я думаю, что виртуальная валюта будет быстро развиваться в будущем, и это подтолкнет правительства к созданию виртуальной финансовой системы для управления виртуальной валютой и признания ценности виртуальной валюты также откроет ограничения для виртуальной валюты, как это сделала Германия, поэтому есть больше удобства для конвертации между виртуальной валютой и реальной валютой, а виртуальная валюта может выполнять больше функций в качестве реальной валюты, например, платить зарплату, платить налог и платить некоторые сборы. С другой стороны, развитие связано с риском. Мы представляем некоторые риски для виртуальной валюты, а виртуальная финансовая система включает риски для эмитента виртуальной валюты и держателя виртуальной валюты. Чтобы предотвратить эти риски, нам нужны гарантии для управления виртуальной финансовой системой и контроля за развитием виртуальной валюты, использования реальной финансовой системы для ограничения виртуальной финансовой системы. Кроме того, мы проанализировали виртуальную финансовую систему по характеристикам виртуальной валюты и обсудили возможную проблему для реальной финансовой системы, когда происходит виртуальная финансовая система.

### **Список использованной литературы:**

#### **Книги на русском языке:**

- 1) Натаниэль Поппер "Цифровое Золото. Невероятная история биткойна или о том, как идеалисты и бизнесмены изобретают деньги заново"
- 2) Андреас Антонопулос "Овладение Биткоином"



3)Дон Тапскотт, Алекс Тапскотт "Блокчейн Революция"

4)Алекс Форк "Bitcoin. Больше чем деньги"

5)Мелани Свон "Блокчейн. Схема новой экономики"

#### **Англоязычные книги:**

1)Andreas M. Antonopoulos "Mastering Bitcoin: Unlocking Digital Cryptocurrencies"

2)Don Tapscott, Alex Tapscott "Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin is Changing Money, Business, and the World"

3)Paul Vigna, Michael Casey "The Age of Cryptocurrency: How Bitcoin and the Blockchain Are Challenging the Global Economic Order"

4)Melanie Swan "Blockchain: Blueprint for a New Economy"

5)Kirk David Phillips "The Ultimate Bitcoin Business Guide: For Entrepreneurs & Business Advisors"

6)Chris Skinner "Value Web"

© Абхалилов Р.Р., Юнусов И.М., 2017

**Акимов А.А.**

Студент КФУ

**Шаталова П.С.**

Студент КГЭУ

г. Казань, Российская Федерация

## **ГИД ПО ВЫБОРУ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ И СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

### Аннотация

Актуальность данной работы заключается в том, что многие, открывая собственный бизнес, будут выбирать форму собственности предприятия и систему налогообложения. Наша цель установить, какая форма собственности и система налогообложения является более выгодной для той или иной формы деятельности и помочь будущим предпринимателям сделать правильный выбор.

Ключевые слова:

Предприниматель, налогообложение, предприятие, собственность.

Введение:

Не каждый понимает, что изначально при выборе типа предприятия и системы налогообложения, бизнесмен может как существенно облегчить себе жизнь, так и существенно её усложнить.

Предприниматель, тот человек, что предпринимает какие - либо действия для получения собственной выгоды. Он ответственен за свою деятельность и за многие из действий должен сдавать отчётность. Именно эта отчётность может меняться в зависимости от типа предприятия.

Очевидно, что прибыль, которую предприниматель может получить с дела, является главным для него фактором. Прибыль помимо того, что зависит от доходов, зависима так

же и от постоянных и переменных расходов. На многие из этих расходов, предприниматель может повлиять. Один из таких расходов - налоги. И при выборе системы налогообложения этот пункт может существенно варьироваться.

Исходя из изложенного очень важно серьёзно подойти к вопросам, связанным с регистрацией своего дела в налоговой инспекции.

Предисловие про предпринимательскую деятельность:

По статье 2 Гражданского кодекса РФ «Предпринимательство – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1, с. 5].

1 пункт: Формы собственности предприятий.

Для открытия собственного дела необходимо досконально изучить все формы собственности предприятий и исходя из этого выбрать ту, которая будет являться более выгодной в данной ситуации.

**«Индивидуальный предприниматель** - физическое лицо, которое зарегистрировано в установленном законодательством порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без создания юридического лица» [3].

К индивидуальному предпринимателю применяются законы, регламентирующие деятельность юридических лиц, кроме случаев, когда для них прописаны отдельные статьи либо правовые акты в законодательстве. Стать индивидуальным предпринимателем может любой совершеннолетний дееспособный гражданин РФ, либо иностранный гражданин, в случае, если он проживает на территории РФ.

**Общество с ограниченной ответственностью** — хозяйственное общество, созданное одним или несколькими юридическими и / или физическими лицами, уставный капитал которого между ними разделён на доли. Все участники при создании вкладывают какие - либо доли в уставный капитал общества с ограниченной ответственностью, причём доли могут быть не только денежные, но и имущество, которое может быть оценено в денежном эквиваленте. Основным учредительным документом данной формы собственности предприятия является устав общества. Количество участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать пятидесяти человек.

**Акционерным обществом** называется хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на определённое число акций. В России акционерное общество — наиболее распространённая форма для организации крупного и среднего бизнеса.

Существуют 2 вида акционерного общества – публичное акционерное общество (ПАО) и непубличное акционерное общество (АО).

Отличает эти два вида число акционеров, распределение акций между участниками, разный уставной капитал. Также в непубличном акционерном обществе акционеры используют преимущественное право по цене предложения третьему лицу, когда как для публичного акционерного общества оно не допускается.

Существуют также другие виды формы собственности предприятий, такие как полное товарищество, товарищество на вере, крестьянское фермерское хозяйство, производственный кооператив и хозяйственное партнёрство. Но в настоящее время данные формы практически не используются.

2 пункт. Отличия индивидуального предпринимателя от общества с ограниченной ответственностью.

Для малого бизнеса, в первую очередь распространены организационно - правовые формы индивидуального предпринимателя и общества с ограниченной ответственностью. Поэтому немаловажно изучить обе формы, чтобы понять какие отличия между ними, чтобы определить для себя плюсы и минусы той или иной формы.

Одним из самых ярких отличий является количество участников. Индивидуальный предприниматель – это не организация, а одно физическое лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью. А в обществе с ограниченной ответственностью может быть от 1 до 50 участников.

Риски этих форм также отличаются. ИП отвечает в случае какой - либо неудачи всем своим имуществом. Участники общества с ограниченной ответственностью рискуют лишь своими долями в уставном капитале.

Для каждой формы есть свои ограничения. Индивидуальными предпринимателями не могут быть государственные и муниципальные служащие. Общество с ограниченной ответственностью должно осуществлять свою работу по месту регистрации.

Лицензии - еще одно отличие данных форм. Индивидуальный предприниматель не может получить лицензии на работу с закрытыми видами деятельности. Общество с ограниченной ответственностью не имеет ограничений на получение лицензии.

Назначение директора. Индивидуальный предприниматель сам будет главным управляющим лицом. В ООО можно назначить управляющего директора.

Также между этими формами собственности предприятий есть много других отличий. Госпошлина за регистрацию ООО в 5 раз выше, чем за индивидуального предпринимателя. Также процедура регистрации индивидуального предпринимателя гораздо проще, быстрее и требует меньшее количество документов, чем в ООО. У наёмного работника индивидуального предпринимателя меньше прав, чем у наёмника у организации.

3 пункт. Системы налогообложения.

В целом системы налогообложения общества с ограниченной ответственностью и индивидуального предпринимателя одни и те же, за исключением некоторых различий.

**Общая система налогообложения (ОСНО)** для индивидуального предпринимателя и общества с ограниченной ответственностью имеет ряд отличий. Индивидуальный предприниматель на общую систему налогообложения платит раз в год налог на доходы физических лиц по ставке 13 % налог на имущество физических лиц по ставке до 2 % и раз в квартал платит налог на добавленную стоимость по ставке от 0 до 18 % .

Общество с ограниченной ответственностью на общую систему налогообложения раз в год платит налог на прибыль организации по ставке 20 % , налог на имущество организации по ставке до 2,2 % и раз в квартал платит налог на добавленную стоимость по ставке от 0 до 18 %

Оказаться на ОСНО можно по причине того, что налогоплательщик изначально не отвечает требованиям и ограничениям, предусмотренным для другого (льготного) налогового режима, либо перестал им удовлетворять или, когда бизнесмену необходимо быть плательщиком НДС.

**Упрощённая система** налогообложения на данный момент является самой популярной, так как она считается самой выгодной и простой.

Упрощенная система объединяет два разных варианта налогообложения, отличающихся налоговой базой, налоговой ставкой и порядком расчета: УСН “Доходы” и УСН “доходы минус расходы”.

Индивидуальный предприниматель и организации, отвечающие определенным условиям, могут применять упрощённую систему налогообложения если лимит дохода по итогам отчетного периода не превышает 150 млн. рублей, количество сотрудников менее 100 человек, стоимость основных средств менее 150 млн. рублей и доля участия иных организаций не более 25 % .

**ЕНВД (Единый Налог на Вменённый Доход)** - представляет собой специальную схему налогообложения. Этот режим могут использовать как индивидуальные предприниматели, так и общества с ограниченной ответственностью. Вменённый налог действует только в отношении некоторых видов деятельности, указанных в ст. 346.26.

**Единый Сельскохозяйственный Налог (ЕСХН)** - это еще один специальный налоговый режим, который разработан и введен специально для производителей сельскохозяйственной продукции. Единый Сельскохозяйственный налог вправе применять и индивидуальные предприниматели, и общества с ограниченной ответственностью, которые занимаются производством сельскохозяйственной продукции, а также выловом рыбы и водных биологических ресурсов.

**Патентная Система Налогообложения** – это единственный налоговый режим, который применяется только для индивидуальных предпринимателей. Патент можно получить на какой - либо вид деятельности, указанный в ст. 346.43 НК РФ. Этот список может быть расширен региональными властями. Ограничением для этого режима может послужить количество нанятых работников, их должно быть не более 15. Утрата права на применение ПСН произойдет при превышении дохода в 60 млн рублей за год [5].

Кроме налогов, индивидуальный предприниматель и общество с ограниченной ответственностью обязаны оплачивать взносы в пенсионный фонд РФ за нанятых сотрудников. Но ко всему этому, индивидуальный предприниматель также обязан оплачивать эти взносы за самого себя.

Важно заметить, что предприниматель, в отличие от организации, не обязан вести бухгалтерский учет и сдавать бухгалтерскую отчетность. Но это не освобождает от обязанности вести налоговый учет.

Заключение:

В заключении необходимо отметить, что вопрос выбора формы собственности и системы налогообложения, если и не является для начинающего бизнесмена первостепенным, то как минимум остаётся очень важным. Не нужно бояться этого вопроса, но стоит как следует в нём разобраться, ведь в дальнейшем он может очень сильно повлиять на успех в бизнесе. Более лёгкая налоговая отчётность может помочь начинающему предпринимателю, а при растущих доходах, правильно выбранный способ налогообложения поможет сэкономить огромную долю прибыли. Следовательно, необходимо уделить как можно больше внимания этому вопросу, а в крайнем случае этот вопрос всегда можно делегировать на грамотных специалистов в этой области.

#### **Список использованной литературы:**

1. Торосян Е. К., Сажнева Л. П., Зарубина Ж. Н. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016.

2. Расчёт налога ЕНВД в 2017 году. - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.malyi-biznes.ru/sistemy/envd>

3. Понятие индивидуального предпринимателя. - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/registratsia/ip-individualnyj-predprinimatel.html>

4. Общий режим налогообложения (ОСНО) в 2017 году. - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://ip-vopros.ru/nalogi-i-platezhi/osno/buhgalterskij-i-nalogovuj-uchet-ip-na-osno>

5. Сравнение систем налогообложения для ИП и ООО. - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ipprof.ru/nalogi/planirovanie-nalogov/sravnenie-nalogovyh-sistem-dlya-ip-i-ooo.html>

© Акимов А.А., Шаталова П.С., 2017

**Алешина К.Ю.,**

студент магистратуры 2 курса,  
кафедры «Управление и предпринимательство»,

**Алехина Е.С.,**

к.э.н., доцент,  
кафедры «Управление и предпринимательство»,  
ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты

## **ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются организационно - экономические методы управления персоналом, данные методы проанализированы на примере конкретного предприятия и представлены полученные выводы.

### **Ключевые слова**

Управление персоналом, конкурентоспособность, сфера недвижимости, деловая среда, методы управления.

Политика в области управления персоналом является частью общей стратегией предприятия сферы недвижимости и должна полностью соответствовать концепции его развития. Функциональное управление предприятием сферы недвижимости объединяет последовательность пяти основных взаимосвязанных функций: планирование, мотивация, контроль и координация. Специфическая система профессионального ресурса является сегодня одним из основных конкурентных преимуществ предприятия сферы недвижимости, стремящегося упрочить свои позиции на рынке в условиях жестко конкуренции. Современное предприятия сферы недвижимости - это социальное образование, обеспечивающее удовлетворение и формирование индивидуальных потребностей человека в области оказания услуг [4].

Одним из организационно - экономических методов является управление персоналом предприятия сферы недвижимости, которое осуществляется с помощью набора определенных методов управления.

Методы управления персоналом предполагают следующее (рисунок 1).



Рисунок 1 – Методы управления персоналом на предприятии сферы недвижимости

Организационно - административные методы управления базируются на прямых директивных указаниях. Объективной основой использования этих методов выступают организационные отношения на фирме, составляющие часть механизма ее управления. Задача организационно - административной деятельности предприятия сферы недвижимости состоит в координации действий подчиненных. Никакие экономические методы не смогут существовать без организационно - административного воздействия, которое обеспечивает четкость, дисциплинированность и порядок работы в коллективе. Важно определить оптимальное сочетание, рациональное соотношение организационно - административных и экономических методов.

Организационно - административные методы опираются на власть руководителя, его права. Однако административные методы не следует отождествлять с волевыми и субъективными методами руководства, то есть администрированием [1].

Организационно - административные методы оказывают прямое воздействие на управляемый объект через приказы, распоряжения, оперативные указания, отдаваемые письменно или устно, контроль за их выполнением, систему административных средств поддержания трудовой дисциплины и т.д. Они призваны обеспечить организационную четкость и дисциплину труда. Эти методы регламентируются правовыми актами трудового и хозяйственного законодательства [1].

Все формы организационно - административных методов едины в одном: это прямые задания и распоряжения вышестоящих органов управления, которые направлены на соблюдение законов и постановлений, приказов и распоряжений руководителей в целях оптимизации производственных процессов.

Организационно - административные методы от других методов отличает четкая адресность директив, обязательность выполнения распоряжений и указаний, невыполнение которых рассматривается как прямое нарушение исполнительской

дисциплины и влечет за собой определенные взыскания. По существу, организационно - административные методы — это методы принуждения, которые сохраняют свою силу до тех пор, пока труд не превратится в первую жизненную потребность человека [1].

Таким образом, организационно - административные методы управления опираются на систему законодательных (нормативно - правовых) актов и силу власти менеджера, решают те же задачи, что и другие методы менеджмента, однако осуществляются в форме организационного и распорядительного воздействия на управляемую систему.

Выбор методов во многом определяется компетентностью руководителя, организаторскими способностями, знаниями в области теории управления и социальной психологии.

Влияние и использование организационно - экономических методов управления предприятием сферы недвижимости было произведено на базе риэлтерского агентства города Шахты.

Рассмотрим далее применение методов управления персоналом в риэлтерском агентстве в следующей последовательности:

- 1) организационно - распорядительные методы;
- 2) экономические методы;
- 3) социально - психологические методы.

Организационно - распорядительные методы управления. Рассмотрим в первую очередь организацию деятельности в риэлтерском агентстве.

В соответствии с принятой концепцией обслуживания миссия риэлтерском агентстве – оказание услуг на высоком уровне, обеспечение и предоставление высокого уровня сервиса, дающего максимальный эффект и оправдывающего надежды клиента [3].

Структура управления риэлтерским агентством тесно связана с характерным для нее специфическим разделением труда также требованиями руководства фирмы при построении в ней системы контроля. Организация управления в ресторане имеет жесткую вертикаль власти, на высшем уровне которой находится директор, на среднем уровне иерархии – менеджер и главный бухгалтер, а на нижнем уровне управления риелторы.

Взаимосвязь между уровнями управления осуществляется посредством организационного регламентирования. Организационное регламентирование на фирме представлено положением об организационной структуре, должностными инструкциями сотрудников фирмы устанавливающими задачи, функции, права, обязанности и ответственность.

Таким образом, на основе анализа применения в риэлтерском агентстве организационно - распорядительных методов руководства можно сделать вывод, что деятельность фирмы жестко регламентирована, а данный метод организационного воздействия является преобладающим в деятельности организации.

Экономические методы управления в риэлтерском агентстве. Основным экономическим методом воздействия на персонал предприятия является заработная плата. Рассмотрим это на примере обслуживающего персонала, а именно:

риелторов. Способы стимулирования, применяемые по отношению к персоналу (рисунок 2).

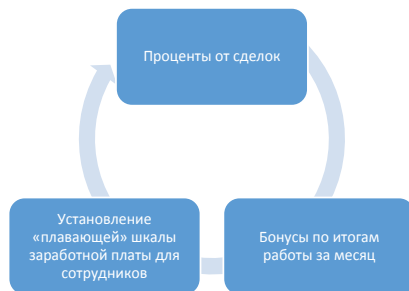


Рисунок 2 – Способы стимулирования, применяемые по отношению к персоналу на предприятии сферы недвижимости

Данная система установлена с целью контролирования дисциплины внутри трудового коллектива.

Важную роль при стимулировании труда, несомненно, играет получаемое экономическое вознаграждение (оплата труда и другие материальные поощрения). С экономической точки зрения чаевые рассматриваются, как дополнительная плата за оказание дополнительных услуг, или механизм, дополняющий фиксированную цену услуги в нестандартных ситуациях [3].

Для размера процента от сделок существует негласный международный стандарт – 15 % от суммы счета. В разных фирмах распределение награды осуществляется по - разному. В исследуемой фирме награда является личным заработком риелтора. Таким образом, процентное вознаграждение является одним из важнейших мотивирующих факторов персонала [2].

Таким образом, заработная плата и премии являются методом воздействия руководства на подчиненных.

Кроме того, в состав экономических методов управления риелтерского агентства входят: организационно - производственное планирование деятельности фирмы, коммерческий расчет; система экономических регуляторов деятельности.

Таким образом, экономические методы управления основаны на учете экономических интересов организации. Формой проявления экономических методов управления стали планы, задачи, программы, выраженные экономическими параметрами, степень удовлетворения индивидуальных, групповых, коллективных интересов, выраженных стимулами индивидуальной и коллективной работы.

Исходя из сложившейся системы оплаты труда и начисления премий материальная мотивация риелтерского агентства чаще всего доминирующий мотив в материальном стимулировании – размер денежной компенсации. Если оклад ниже прожиточного минимума, то любое нематериальное стимулирование будет восприниматься сотрудником крайне негативно, что может привести к его полной демотивации [2].



В основном работники риэлтерского агентства ищут заработок, который позволяет удовлетворить насущные потребности. Основные сложности заключаются в том, чтобы установить адекватный уровень оплаты: с одной стороны, необходимо удержать работника, с другой – не переплачивать ему.

Социально - психологические методы управления персоналом в риэлтерском агентстве.

Психологической установкой руководства риэлтерского агентства сотрудникам является выработка у сотрудников фирмы потребности в причастности к организации, деятельностью которой можно гордиться [3].

Кроме того, повышенное внимание уделяется поддержанию нормальных взаимоотношений внутри организации посредством организации корпоративных праздников и вечеринок, награждению почетными грамотными особо отличившихся сотрудников, так как это способствует реализации потребности сотрудников в уважении со стороны коллег.

Однако, социально - психологическим аспектам управления в риэлтерском агентстве уделяется недостаточно внимания. Руководство отдает предпочтение прежде всего организационно - распорядительным и экономическим методам управления персоналом фирмы.

Таким образом, основным преимуществом организации деятельности данного предприятия является то, что руководство организацией осуществляется по линейно - функциональному признаку, полномочия распределяются сверху вниз, реализуются различные функции управления. Недостатками в организации деятельности риэлтерского агентства является отсутствие отдела маркетинга и отдела управления персоналом, слабое использование социально - психологических методов управления, отсутствие изменение в штатной численности и должностном составе сотрудников за последние 3 года.

### **Список использованной литературы:**

1 Алехина Е.С., Сорокина Ю.В. Экономика и менеджмент: современные детерминанты модернизации и трансформации / Экономика и менеджмент: современные детерминанты модернизации и трансформации : коллектив. моногр. / Айдинова, А. Т. [и др.]. - М. : Миракль, 2017. - С. 41 - 59

2 Алехина Е.С., Щербакова Н.В. Маркетинговые мероприятия в продвижении услуг рынка недвижимости / Научные исследования: информация, анализ, прогноз: моногр. / под общ. ред. проф. Н.С. Кагуниной. – М.: Наука информ; Воронеж: ВГПУ, 2015. – Кн. 47. – С. 320 - 321

3 Веселова В.В. Формирование организационно - сервисных методов управления рестораном / Новая наука: Стратегии и векторы развития. - 2015. - № 4. - С. 117 - 118

4 Горностаева Ж.В., Кушнарера И.В., Малинина О.Ю. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для обучающихся направлений подготовки 38.03.03 Управление персоналом, 38.03.06 Торговое дело / Новочеркасск: Лик, 2017 – 130с.

© Алехина К.Ю., 2017

© Алехина Е.С., 2017

**Андреева У.С.,**  
студентка 3 курса  
факультет Экономики, Сервиса и Предпринимательства  
ИСОиП (ф) ДГТУ,  
г. Шахты, Российская Федерация

**Восковская М.В.,**  
Студентка 4 курса  
факультет Экономики, Сервиса и Предпринимательства  
ИСОиП (ф) ДГТУ,  
г. Шахты, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ РЫНКА ЮВЕЛИРНЫХ ТОВАРОВ ОТ ПОДДЕЛОК**

### **Аннотация**

Данное исследование представляет собой анализ мирового рынка ювелирных изделий. Рассматривается статистика импорта драгоценных металлов и изделий из них. Описываются способы установления подлинности серебряных изделий, товарная информация и ее характеристики

### **Ключевые слова**

Ювелирные товары, серебро, рынок изделий из серебра, фальсификация

Ювелирные товары из драгоценных металлов имеют красивый внешний вид, высокую устойчивость к химическим и атмосферным воздействиям, а также обладают физическими свойствами, которые обуславливают их широкое применение в ювелирном производстве. Серебро, как и золото, встречается в природе в виде самородков и обладает хорошей ковкостью. Благодаря этим свойствам, ювелирные украшения из серебра с древних времен востребованы в культурной, экономической и даже религиозной жизни общества.

Сегодня этот металл открывает безграничные возможности для фантазии ювелиров, создающих неповторимые украшения. Однако стоит сказать, что не все изделия соответствуют качеству по стоимости и по пробе, которые написаны на данных изделиях. Стоят такие украшения недорого и мошенники считают, что простые потребители из - за колечка, которое оказалось медью, ругаться с магазином не пойдут, но обману подвергаются даже посетители брендовых ювелирных салонов. Ситуация на рынке серебра в России, проблемы с добычей драгметалла в Перу, что лучше не привозить с собой из отпуска в Турции или Таиланде представляет собой данное исследование.

Зачастую рядовой потребитель без опаски приобретает серебряные изделия на рынке и в переходах с рук. В основном это контрафактное серебро, которое привезли в страну нелегально. Такая продукция может причинить вред здоровью. Аллергия на чистое серебро бывает очень редко, а вот металлические сплавы при контакте с кожей часто вызывают так называемый контактный дерматит. При подделке серебряных украшений используют никель, хром и кобальт, кожа человека этих металлов не выносит. Под названием серебро мы покупаем некачественный продукт, который содержит помимо серебра другие сплавы. Для установления подлинности серебряных изделий существует ряд методов. Несколько

таких способов, используемых в домашних условиях, приведены в таблице 1 [составлено автором].

Таблица 1 – Способы подтверждения подлинности серебряных изделий

Способ подтверждения подлинности серебра	Серебро	Подделка
Йодирование	Йод оставляет черный след	Йод вступает в реакцию и оставляет светлый налет
Диамagnetизм	Серебро является диамagnetиком, т.е. не магнитится	Магнитится в той или иной степени в зависимости от сплава (никель, хром и т.д.)
Теплопроводность	Высокая теплопроводность	Остается холодной
CaCO <sub>3</sub> (мел)	При контакте с серебром мел чернеет	Оттенок мела не изменяется

На рынке свыше 90 % серебряных изделий с родированием, нанесением тонкого слоя металла родия. Покупатель видит цвет родия, а не серебра, соответственно не знает, что внутри. Остается только верить бирке, пробе и клейму, т.е. товарной информации, которая присутствует на изделии. Популярность серебра обуславливается кардинальной дешевизной изделий, это своего рода альтернатива золота. Однако большая часть продукции является импортной и здесь необходимо выяснить кто, в каких условиях и каким образом изготовил эти изделия и серебряные ли они. Согласно данным Статистики Международной торговли (ИТС) на долю десяти главных импортёров РФ приходится свыше 93 % всего импорта драгоценных камней, металлов и изделий из них [2]. Данные о главных импортёрах российской продукции 71 ТН ВЭД представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Импорт драгоценных металлов и изделий из них

Согласно Федеральному Закону от 26.03.1998 N 41 - ФЗ "О драгоценных металлах и драгоценных камнях", ввоз юридическими или физическими лицами, имеющими право на осуществление операций с драгоценными камнями в соответствии с законодательством РФ и состоящими на специальном учете государства, лицензирования не требует и никаким специальным образом не ограничивается [3]. Но импортируемые изделия должны пройти пробирную инспекцию. Также на них должны стоять российские клейма, соответствующие российским пробам. Однако в России только 18 государственных инспекций пробирного надзора, и они не в состоянии проверить качество огромного количества ювелирных изделий, и сами продавцы импортных ювелирных товаров не всегда имеют желание проходить эту процедуру, потому что часто торгуют украшениями, которые являются некачественными.

Туристы нередко приобретают серебряные изделия в таких странах, как Турция и Таиланд. Ими торгуют везде, во всех городах и даже на пляжах. Приобретая изделия в сувенирных лавках, покупатель рискует нарваться на подделку, поэтому стоит покупать серебро в крупных торговых сетях, у зарекомендовавшего себя производителя. В России также немало законодательных пробелов, которые облегчают появление на рынке фальсифицированной продукции. Существуют проблемы и незаконной добычи, и подпольных мастерских.

Таблица 2 – Методы фальсификации серебряных изделий

Страна - производитель	Методы, применяемые для фальсификации
Турция	- Использование страз, применяемых в текстильной промышленности, вместо драгоценных и полудрагоценных камней; - Применение мельхиора, сплава меди и никеля, схожего с серебром; - Посеребрение
Таиланд	- «Ускоренная» технология с нарушением правил изготовления; - Использование цинка, алюминия, никеля и других металлов
Россия	- Фальшивые пробы и клейма; - Подделка иностранных брендов; - Имитация фианитов стеклом и цирконом; - Использование сплава мельхиора

Серебряные изделия покрываются золотым напылением, и продаются как золотые изделия. Ставятся фальшивые пробы, и такой товар попадает в руки обычным покупателям, а иногда и владельцам ювелирных магазинов. Закон в данном случае в основном ограничивается административными штрафами. В таблице 2 представлены наиболее часто используемые способы фальсификации изделий. На сегодняшний день лидером по добыче серебра является Перу. Впрочем, данная отрасль промышленности государства сильно страдает из-за нелегальной добычи. Организуются рейды на незаконные карьеры, в ходе которых уничтожается оборудование для добычи серебра, а рабочие несут уголовную ответственность. Нелегальные рудники используют метод амальгамации, извлекают серебро из руд растворением в ртути. Такая технология добычи наносит колоссальный вред окружающей среде. Несмотря на все старания государства

пресечь это, вопрос незаконной добычи остается открытым. Необходимые характеристики для клейма, пробы и бирки изделия приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Маркировка, пробирование и клеймение серебряных изделий

Вид товарной информации	Характеристика требований к содержанию
Клеймо	На каждом изделии должно быть два четко различимых клейма. На изделия, которые имеют пробу ниже минимальной (800), не ставится клеймо. Клейма серебра могут иметь вид овала с обрезанными боковыми сторонами, изображение головы женщины в кокошнике, повернутой вправо. В нижнем левом углу находится буква, которая указывает на место, где изделие прошло апробацию, цифры слева означают пробу сплава.
Бирка	Бирка должна быть на каждом изделии с указанием названия и юридического адреса изготовителя, размера, пробы и названия драгоценного металла, общей стоимости изделия, веса в граммах и цены за грамм, названия материала вставки (если она есть), обозначение отраслевого стандарта и штамп ОТК. Бирка изготавливается из плотных сортов бумаги и различных видов пленки. На небольших предприятиях информация на ювелирные бирки наносится шариковой ручкой или резиновым штампом, крупные производители используют печать.
Проба	Наличие пробы - обязательно. У серебра пробы 800, 830, 875, 925, 960, 999.

Каждый потребитель не застрахован от покупки некачественного изделия, поэтому выбирая приглянувшееся изделие из серебра, нужно внимательно его рассмотреть. Поверхность его должна быть гладкая, полированная, без заусенцев и трещин. Покупателю следует всегда обращать внимание на клеймо, бирку и пробу [1]. Честный производитель заинтересован в том, чтобы потребитель полностью владел информацией об изделии.

Подводя итог, следует сказать, что рынок ювелирных изделий, в том числе серебряных, всегда находится в зоне риска заполнения фальсифицированной продукцией. Серебряные изделия стоит приобретать только в фирменных, зарекомендовавших себя магазинах, для предотвращения причинения вреда здоровью. Задача грамотного потребителя в случае покупки некачественного такого товара обратиться в соответствующие федеральные органы исполнительной власти и разоблачить нарушителей закона.

### Список литературы

- 1 Поваляева В.А. Идентификационная экспертиза ювелирных изделий инструмент предотвращения фальсификации (науч. статья) Наука и бизнес: проблемы и перспективы развития предпринимательской деятельности: сб. статей Междунар. науч. - практ. конф. (25.10.2016, г. Шахты) / Ин - т сферы обслуживания и предпринимательства (фил.) - Уфа; Шахты: АЭТЕРНА, 2016. - С. 65 - 67
- 2 ITC trade map 2016 URL: <http://www.trademap.org/Index.aspx> (Дата обращения 13.11.2017)
- 3 Федеральный закон от 26 марта 1998 г. N 41 - ФЗ "О драгоценных металлах и драгоценных камнях"

© Андреева У.С., Восковская М.В., 2017

## ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РЫНКА ВКУСОВЫХ ТОВАРОВ

### Аннотация

Данная статья представляет собой исследование рынка вкусовых товаров на примере чая, обзор методов фальсификации чая и способы его идентификации.

### Ключевые слова

Рынок, вкусовые товары, чай, фальсификация

Вкусовые товары имеют большое значение для питания человека. В их состав входят витамины, органические кислоты, минеральные соли, эфирные масла, легко усваиваемые углеводы. Поэтому вкусовые товары имеют не только вкусовую, но и пищевую ценность. По характеру воздействия на человеческий организм вкусовые товары подразделяются на содержащие этиловый спирт и товары, в состав которых входят алкалоиды. К последним относят чай, кофе и табак. Чай один из самых распространённых напитков в мире. Бессспорно, чай обладает многими полезными свойствами. Но большой спрос на этот продукт порождает опасность появления на рынке фальсифицированной продукции. Существуют различные виды фальсификации чая [1]. В таблице 1 приведены отличительные характеристики качественной, ассортиментной, количественной и информационной фальсификации чая.

Таблица 1 – Виды фальсификации чая

Вид фальсификации	Характеристика
1	2
Качественная	Введение в чай добавок, не предусмотренных рецептурой. Существуют следующие разновидности качественной фальсификации: 1) Пересортица – перевод товара из одного сорта в другой. Такой вид фальсификации наиболее часто применяется при производстве чая. При этом в качественный чай вводят более низкосортное сырье, полученное из старого грубого листа, и выдают его за чай высшего сорта; 2) Замена натурального продукта пищевыми отходами, которые образуются при лишении чая наиболее ценных компонентов экстрактивных веществ. Такой чай имеет название «спитого» чая. При этом, массу спитого чая, высушенного до соответствующей влажности, смешивают с некоторым количеством доброкачественного чайного листа; 3) Подкрашивание колером, другими красящими веществами с целью придания чаю нужных органолептических показателей.
Ассортиментная	Ассортиментная фальсификация встречается значительно реже и достигается путем добавления в чай растительного сырья похожего внешнего вида, например, высушенных листьев кипрей, вишни, тополя, ивы, дуба, камелии и др.
Количественная	Обман покупателя за счет отклонения параметров товара (массы, объема), превышающих допустимые нормы отклонений.
Информационная	Обман покупателя с помощью неточной или неверной информации о товаре. Этот вид фальсификации осуществляется путем искажения информации в товарно-сопроводительных документах, маркировке и рекламе. При фальсификации информации о чае часто искажают следующие данные: наименование товара, страна происхождения товара; фирма-производитель товара; количество товара. К информационной фальсификации относятся также подделки сертификата качества, таможенных документов и штрихового кода



По данным Экспертно - аналитического центра агробизнеса потребление чая в России снижается из года в год [2]. На рисунке 1 изображена статистика потребления чая в России. Более 90 % потребляемого чая в России импортируется, поэтому упадок спроса можно обосновать ввиду снижения качества импортируемой продукции. Недобросовестные производители, используя различные способы фальсификации, стремятся к получению выгоды. В этом случае потребителю нужно тщательно изучить товарную информацию перед покупкой напитка бодрости.

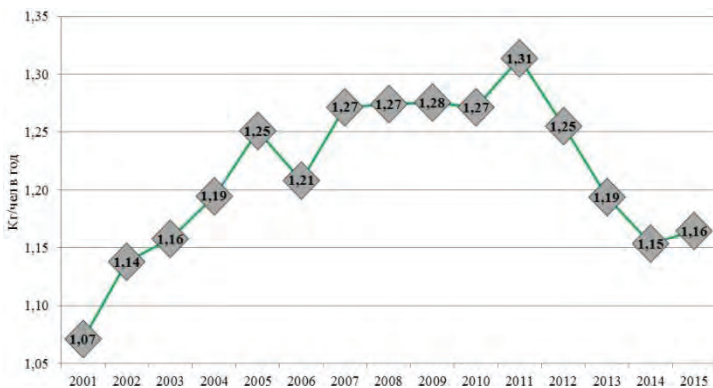


Рисунок 1 – Статистика потребления чая в России

Прежде всего, нужно обращать внимание на страну - производителя. Чай могут производить из подлинно чайного сырья только страны - чаеводы: Китай, Индия, Индонезия, Шри - Ланка, Япония, Грузия, Азербайджан. Это значит, что чай из США, Германии, Голландии, Дании — это либо реэкспорт азиатских чаёв, либо подделка. Затем нужно обращать на этикетку, а именно на название чая. Зачастую производители фальсификата меняют одну букву в названии фирменного производителя. Также не стоит покупать чай с «иностранным» наименованием, если такое название звучит странно или вообще неуместно для чая. Это обычно самая откровенная фальсификация, рассчитанная на невнимательного потребителя.

Приобретая чай на развес, можно оценить его цвет, однородность и наличие посторонних примесей. Так, для большинства черных чаев характерен черный цвет листиков. Серый или бурый цвет листа говорит о низком качестве продукта. Зеленый чай должен иметь исключительно зеленый оттенок. Белесый или коричневый цвета говорят о примесях и неправильных условиях хранения. В идеале высушенные листочки должны быть одного размера и не иметь посторонних примесей: обломанные веточки, листья других растений и др.

Качество чая зависит от того, какие листья собирали. Для высококлассного чая собирают верхушки побегов. Грубые листья также собирают и измельчают, но продают по низкой цене. Недобросовестные поставщики могут смешивать разные сорта чаев или заменять один сорт другим. На пачке с чаем обязательно ставится аббревиатура латинскими

буквами, которая и содержит всю необходимую нам информацию о качестве чая. В таблице 2 приведена характеристика обозначений чайной маркировки.

Таблица 2 – Виды маркировки чая

Обозначение	Характеристика
1	2
OP	В черных листовых чаях буквы такая маркировка означают чайный знак качества, то есть в чае используются почка и несколько, не больше трех, верхних листочков
FP	Качество чая немного ниже, чем у OP
PS	Чай состоит из грубых листьев, начиная с четвертого листочка.
ВОР	Чайный лист был сломан во время сбора, и его отсеяли при сортировке. Чай с такой аббревиатурой являются лучшими из разломанного чая
BP	Такая маркировка означает, что чайный лист немного меньше, чем у ВОР, при этом общее качество примерно одинаковое.
BPS, PD	Последние из средних резаных чаев, которые с трудом отличаются от мелколистового низкосортного чая
F	Высевка. Такие сорта обычно продаются в пакетиках
D	Пыль. Состоит из самых мелких частиц чайного листа
GD	«Золотая» пыль. Самый низкий чай по качеству

Таким образом, на сегодняшний день на рынке чая России выявлено присутствие большого количества фальсифицированной продукции. Несмотря на то, что фальсификация приобретает все более изощренный характер, вкус и аромат настоящего напитка подделать трудно. Поэтому правильный подход к изучению товарной информации, органолептическая оценка визуальным методом помогут потребителю в выборе качественного продукта

### Список литературы

1. Поваляева В.А. Приемы обнаружения фальсификации вкусовых товаров (науч. статья). Современные тенденции развития науки и технологий : период. науч. сб. по материалам XXII Междунар. науч. - практ. конф. (г. Белгород, 31 января 2017 г.): в 10 ч. . - 2017. - № 1. Ч. 5. - С. 130 - 132

2. Рынок чая в России в 2001 – 2016 URL: <http://ab-centre.ru/news/gynok-chaya-rossii-v-2001-2016-gg> (Дата обращения 20.11.2017)

© Андреева У.С., Садовой А.В., 2017

**Андросова А. А.,**  
Студентка 1 курса

Северо - Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова, г. Якутск, РФ

## ОСОБЕННОСТИ АМЕРИКАНСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

### Аннотация

Данная статья посвящена особенностям американской модели управления персоналом. Автором рассмотрены шесть направлений управления персоналом и выявлены их особенности.



### **Ключевые слова:**

Управление персоналом, американская модель управления персоналом.

Рассмотрим американскую модель управления персоналом по шести направлениям управления персоналом. Выбор этой страны можно обосновать тем, что именно в Америке впервые зародился менеджмент и как наука и как вид профессии. Также США до сих пор считается одним из лидеров в области менеджмента.

1. Обучение и развитие. В Америке почти в каждой компании действует система подготовки и обучения персонала, так как американцы очень высоко ценят компетентность персонала. В эту систему входят четыре вида организаций – школы управления (школы бизнеса); факультеты и отделения в высших учебных заведениях; профессиональные общества; консультативные фирмы. В американских предприятиях используют два вида повышения квалификации — в рамках данного предприятия и за его пределами. Такой подход используют и в других странах, в том числе и в современной России [1]. Развитые компании оплачивают полное (частичное) обучение ценных сотрудников или студентов, которые выигрывают именные стипендии (гранты). У некоторых компаний бывают свои университеты, где сотрудники ходят на семинары, конференции, развивают свои навыки и делятся опытом друг с другом.

2. Мотивация – процесс внутреннего или внешнего психологического управления поведением, который сочетает интеллектуальные, физиологические и психологические подпроцессы, заключающийся в стимулировании самого себя или других на деятельность, которая направлена на достижение индивидуальных целей или общих целей предприятия [2].

Выделяют множество разных видов и форм стимулирования. Так, Лукашевич В.В. различает материальное стимулирование, которое охватывает заработную плату, бонусы, участие в акционерном капитале и прибылях, дополнительные выплаты и поощрения; нематериальное стимулирование включает в себя стимулирование свободным временем и трудовое, или организационное, стимулирование; моральное стимулирование регулирует поведение сотрудника на основе выражения общественного признания [3, с. 189].

Американская модель мотивации персонала довольно – таки интересная. В американских и канадских компаниях сотрудников не только стимулируют за текущие результаты, но и за долговременную эффективность. За долговременную эффективность работы сотрудники поощряются определенной скидкой для приобретения акций компании. Но данная система поощрений подходит для стимулирования высшего и среднего звена руководителей, которые ответственны за долговременные результаты.

Также в американских компаниях поддерживают перспективные идеи и творческий подход к работе, если это приведет к увеличению доходности предприятия. Ценных и перспективных работников стимулируют не только материально, но также разными льготами и бесплатными услугами из фондов социального потребления. Большие компании выплачивают персоналу премии к праздникам в размере 25 - 50 % от ежемесячной заработной платы, 13 - ю заработную плату; оплачивают очередные отпуска; дают в личное пользование автомобиль и оплачивают бензин; полностью или частично возмещают стоимость жилья; оплачивают отдых с семьей; устанавливают гибкий рабочий график [4].

В американских компаниях широко применяют программы заслуг работников, которые подразумевают благодарности, похвалу и разработку конкретных программ и т.п. Как эффективный метод стимулирования можно отметить программу вовлечения сотрудников, т.е. разнообразные формы участия сотрудников в делах компании.

3. Оценка персонала. В американских компаниях проводят быструю оценку и продвижение, которое основано на индивидуальных достижениях и результатах. Аттестация работников проводится по усмотрению самой компании, в некоторых ежеквартально, а в некоторых ежегодно. Работу сотрудника оценивает непосредственно сам руководитель компании на основе тех сведений, которые предоставляет непосредственный начальник.

4. Корпоративная культура. Можно выделить несколько основных принципов современного корпоративного управления:

1. Отчетность;
2. Открытость;
3. Объективное голосование по ключевым вопросам;
4. Неукоснительное руководство кодексом взаимоотношений с акционерами;
5. Стратегическое планирование [5].

Пожалуй, сильная корпоративная культура в американских компаниях это один из ключевых факторов успеха компании. В американских компаниях, где хорошо развита корпоративная культура, сотрудники работают не ради получения денег, а ради процветания компании, во благо общего дела. Каждый сотрудник должен четко понимать культуру своей компании, ее цели, задачи и миссию. Он должен постоянно обучаться, развиваться, быть смелым, творческим, находчивым и т.п., чтобы эффективно работать во благо компании. А компания в свою очередь всячески поддерживает и постоянно мотивирует своих сотрудников, чтобы им легко работалось.

5. Подбор персонала. Основными критериями по подбору кадров в американских компаниях являются: образование, опыт работы, психологическая совместимость, стрессоустойчивость и способность работать в коллективе. Подбор и отбор персонала происходит через специальные рекрутинговые агентства, которые занимаются поиском необходимых кадров, которые необходимы работодателю. Они применяют в своей деятельности разные методы и способы подбора кадров. Так, при подборе новых сотрудников в американских компаниях применяют метод психологического анализа (тестирование) и метод интервьюирования. В последнее время в Америке стали популярны графологические бюро, которые анализируют профессиональные и личностные качества кандидатов по их почерку. Традиционные психологические тесты постепенно стали заменять графологический анализ является для работодателей является наиболее простым, дешевым и, самое главное, верным способом отбора [6].

6. Социальные программы. Многие американские фирмы предоставляют своим работникам социальные пакеты, включающие в себя оплачиваемые праздники и отпуска, страхование жизни и здоровья, а также другие льготы, такие как помощь в заботе о детях и дополнительное страхование по безработице. Социальные пакеты различаются в зависимости от того, кто работает полный рабочий день и по совместительству. Они также могут зависеть от того, является ли работодатель частной или государственной организацией [7]. Некоторые компании предлагают своим сотрудникам и их семье финансовые, медицинские, психологические, образовательные, а также программу выгодного выхода на пенсию. В Америке, где медицина очень дорогая, иметь возможность бесплатно проконсультироваться у стоматолога и получить существенную скидку на лечение всех членов семьи благодаря своей работе, будет весомым преимуществом.

Американская модель управления персоналом довольно интересная и современная. Американские управляющие понимают роль сотрудников в развитии и компании и не боятся инвестировать в развитие персонала, так как знают, что это непременно принесет свои плоды. Поэтому компании постоянно развиваются и твердо верят, что компания должна постоянно меняться и угадывать предстоящие проблемы, чтобы оставаться впереди своих конкурентов. В американских компаниях поощряется быть смелым, рисковать, делать ошибки, пока на них учатся. Американские руководители хотят, чтобы сотрудники развивали и улучшали свои навыки принятия решения. Личностный подход к мотивации кажется все более перспективным, а материальное стимулирование должно быть заслуженным, но не привычным. Если сотрудник будет чувствовать свою важность и ценность для своего предприятия, то он будет работать с радостью, а самое главное эффективно.

### **Список использованной литературы:**

1. Американская модель управления [Электронный ресурс]. URL: <http://menedzhmenti.ru/page47/page51/index.html> (дата обращения: 20.03.17).
2. Басенко В.П. Организационное поведение: современные аспекты трудовых отношений: Учебное пособие / В.П. Басенко, Б.М. Жуков, А.А. Романов. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – С. 313 - 314.
3. Лукашевич В.В. основы управления персоналом : учебное пособие / В.В. Лукашевич. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 272 с.
4. Абрамова С. В. Мотивация и стимулирование труда персонала // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. Науч. конф. Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 149 - 153.
5. Американская модель управления персоналом: методы и особенности [Электронный ресурс]. URL: <http://opersonale.ru/upravlenie-personalom/upravlenie-personalom-upravlenie-personalom/amerikanskaya-model-upravleniya-personalom-metody-i-osobennosti.html#i-15> (дата обращения: 20.03.17).
6. Методы подбора персонала [Электронный ресурс]. URL: <https://psyera.ru/5144/metody-podbora-personala> (дата обращения: 20.03.17).
7. Социальные пакеты в США [Электронный ресурс]. URL: <http://hrm.ru/socialnye-pakety-v-ssha> (дата обращения: 20.03.17).

© Андросова А.А., 2017

**Андросова А. А.**

Студентка 1 курса

Северо - Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова, г. Якутск, РФ

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

### **Аннотация**

Данная статья посвящена особенностям управления персоналом в строительной отрасли. Автором выделены основные каналы подбора персонала, а также выявлены особенности управления персоналом в строительной отрасли на отечественном и зарубежном рынках.

**Ключевые слова:**

Управление персоналом, управление персоналом в строительной отрасли.

В последнее время все больше встает вопрос конкурентной борьбы между отечественными строительными предприятиями. Человеческим ресурсам не уделяют должного внимания в системе факторов конкурентоспособности предприятия в строительной отрасли. Это обуславливает поиск эффективных систем управления персоналом, которые влияют на конкурентоспособность предприятия в строительной отрасли.

В строительных организациях часто наблюдается использование традиционных стандартных способов и методов управления персоналом, несмотря на то, что процесс управления персоналом сложный и специфичный, так как в большинстве случаев требует индивидуального подхода, который должен учитывать особенности строительной организации. Управление кадровым потенциалом организации, основанное на качественном подходе является важным фактором успеха деятельности любого организации.

Особенности управления человеческим потенциалом как фактором конкурентоспособности предприятия строительной отрасли заключаются в необходимости оптимальной системы управления потенциалом персонала, который позволит достичь максимальной эффективности от реализации работниками своих возможностей [1].

О значимости кадровой стратегии любой организации говорит постоянное совершенствование организационных форм и способов управления персоналом. Несмотря на то, что в строительной отрасли содержится огромный неиспользованный потенциал, пути выхода и предприятий, и отрасли, и региона из социально - экономического кризиса, исследование деятельности строительных организаций показал существенное отставание в области управления персоналом.

В связи с этим нужно уделять больше внимания вопросам социального управления, где человек, являясь главным компонентом социальных систем, принимает участие как в управляющей, так и управляемой подсистемах. Вследствие этого формирование эффективной системы управления неосуществимо без улучшения качеств как руководителей, так и исполнителей, которые зависят не только от степени их профессиональной подготовки, но и от психологического состояния, в котором находится человек в данный момент времени. Поэтому необходимо учитывать различные факторы, которые оказывают влияние на эмоциональное состояние человека, что имеет существенное значение для повышения эффективности его работы [2].

Проблема дефицита кадров решается путем привлечения мигрантов из стран СНГ, которые согласны на низкий заработок и нетребовательны к условиям проживания и места работы. Но такой способ решения дефицита кадров не приводит к созданию стабильного квалифицированного рабочего коллектива. Нужна целенаправленная кадровая политика, которая основана на планировании потребности в персонале, которое должно включать не только анализ кадрового состава и планирование качественной и количественной потребности в персонале, но быть нацелено на перспективное кадровое обеспечение - анализ кадрового потенциала, анализ рынка труда и прогнозирование кадровой ситуации на этой основе [3].

Строительство – это такая отрасль, где больше всего вовлечено людей. Сейчас для любого предприятия залогом длительного, стабильного и эффективного существования на рынке становится привлечение и формирование конкурентоспособного персонала [4].

Одним из особенностей подбора и отбора персонала в строительной отрасли являются рекрутинговые агентства. Рекрутинг в строительстве довольно развит и популярен в нашей стране, так как эта такая отрасль, где требуются высококвалифицированные, компетентные и эффективные работники.

Рекрутинг – это сложный бизнес - процесс по подбору и отбору необходимых специалистов для организации - заказчика. Одна из причин популярности рекрутинговых агентств — это несомненно компетенция и опыт специалистов по подбору персонала и совершенное знание рынка труда и «рабочей силы». В востребованности услуг рекрутинговых агентств решающими факторами являются обширная база данных, конфиденциальность поиска, экономия времени и других ресурсов заказчика [5]. В нашей стране рекрутинговые агентства начали свою деятельность с 90х гг. и на сегодняшний день их тысячи, а в Республике Саха (Якутия) они с 2000х гг. и их не более десятка.

Можно выделить 2 канала подбора персонала: официальный и неофициальный. Официальный это прежде всего отдел кадров и рекрутинговые агентства, а к неофициальному каналу можно отнести прорабов и подрядные организации. Неофициальный рекрутинг в нашей стране очень широко развит. Зачастую простые рабочие нигде не оставляют свои резюме в виду того, что не умеют составлять или составляют некорректно. Поэтому каналом подбора рабочих часто становится контактные связи прораба. И этими контактами зачастую являются этнообщины из стран СНГ. Неофициальный рекрутинг этнообщин, пожалуй, является главной особенностью управления персоналом в сфере строительства, потому что нигде больше такого не увидишь, чтобы в процесс трудовой деятельности были вовлечены именно этнообщины. Неофициальный рекрутинг как раз и способствует привлечению низкоквалифицированного строительного - производственного персонала. В силу того, что нет работы на родине этнообщин, они приезжают в нашу страну и согласны на низкий заработок за большую работу в некомфортных условиях.

Каждая страна отличается своей культурой, климатом, традициями и другими характеристиками. Далее составим таблицу особенностей управления персоналом в строительной отрасли по странам: в США и в России, а также в РС(Я) (таблица 1).

Таблица 1 – Особенности управления персоналом в строительной отрасли

Страна	Особенности
США	<ul style="list-style-type: none"><li>- Использование наемных рабочих;</li><li>- Рекрутинг;</li><li>- Индивидуализм;</li><li>- Текучесть кадров;</li><li>- Сильная корпоративная культура;</li><li>- Привлекательная система бонусов и поощрений;</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Множественные этапы найма работников;</li> <li>- Хорошие социально - психологические условия для трудовой деятельности;</li> <li>- Всесторонняя мотивация персонала;</li> <li>- Большие инвестиции в развитие персонала.</li> </ul>
Россия	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Использование наемных рабочих;</li> <li>- Коллективизм;</li> <li>- Текучесть кадров;</li> <li>- Быстрый и легкий найм;</li> <li>- Сезонность отдельных видов работ;</li> <li>- Неофициальные каналы подбора (этнообщины);</li> <li>- Ослабленный контроль над мигрантами.</li> </ul>
РС(Я)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Использование наемных рабочих;</li> <li>- Коллективизм;</li> <li>- Текучесть кадров;</li> <li>- Быстрый и легкий найм;</li> <li>- Природно - климатические условия;</li> <li>- Географическое месторасположение;</li> <li>- Неофициальные каналы подбора (этнообщины);</li> <li>- Ослабленный контроль над мигрантами.</li> </ul>

В общем итоге можно выделить следующие основные особенности организации труда в отрасли: уникальность большинства строящихся объектов, сезонность отдельных видов работ, проблемы, связанные с количественным и качественным кадровым обеспечением отрасли, дефицит кадров, практика привлечения временного низкоквалифицированного строительно - производственного персонала и текучесть кадров.

#### **Список использованной литературы:**

1. Яруллина Л.Р., Сучкова Т.В. Проблемы управления персоналом в строительной индустрии // Известия Казанского Государственного Архитектурно - строительного университета. 2015. №4. С. 427 - 432.
2. Рамазанова А.О. Эффективное управление персоналом – основа системы повышения эффективности функционирования предприятий строительной сферы // Вестник Махачкалинского филиала МАДИ. 2008. №8. С. 204 - 208.
3. Лукьянова Т.В., Клопотовская П.В. Особенности управления персоналом в строительной отрасли // Евразийский союз ученых. 2014. №5 - 1. С. 112 - 114.
4. Особенности подбора персонала в строительной отрасли. URL: <http://www.kaus-stroy.ru/consulting/articles.php?id=4&article=23> [Электронный ресурс] (дата обращения: 08.08.17).
5. Рекрутинг в строительстве: узкоспециализированная отрасль в подборе персонала. URL: <http://www.forward-hr.ru/publ-rabotodatelyam-poisk-stroitelei> [Электронный ресурс] (дата обращения: 08.08.17).

© Андросова А.А., 2017

Арбузова Н.Н., студент 3 курса  
Санкт - Петербургского им. В.Б. Бобкова  
филиала Российской таможенной академии  
Научный руководитель: Голубев А.В. к.э.н.  
г. Санкт - Петербург, РФ

## «УТЕЧКА МОЗГОВ» ИЛИ «ЦИРКУЛЯЦИЯ ТАЛАНТОВ»: ПЕРСПЕКТИВЫ ПОДХОДОВ

### Аннотация

Статья посвящена проблеме «утечке мозгов» и состоянию российской науки.

### Ключевые слова

«Утечка умов», «циркуляция талантов», Мероприятие 1.5, глобализация, феномен научной диаспоры.

Такому явлению как «утечка мозгов» в России начало было положено еще в 90 - х годах XX века, и оно продолжает динамично развиваться в наше время. По разным оценкам с 1989 года до начала 2000 - х из России уехало порядка 25 тыс. ученых на постоянное проживание, а 30 тыс. чел. работают за рубежом по временным контрактам. При этом попытки, предпринимаемые российским правительством с 2009 года по возвращению российских учёных из - за границы, не принесли заметного результата.

Причиной сложившейся ситуации служит, как отмечено во многих источниках, неверно выбранная политика государства, когда поощряется не нововведение, не улучшение качества продукции, сколько его количественная выработка.

Например, США привлекают квалифицированную рабочую силу именно своей перспективой вложений в возможную перспективу [1]. Анализ показывает, что более 50 % публикаций российской научной диаспоры идут из США. Наиболее цитируемые российские учёные также работают в США – на их долю приходится 44 % всех ссылок, если рассматривать период с начала 2000 - х.

Статистика подтверждает, что государства, откуда наблюдается наибольший отток «умов», не вкладывают средства в перспективу.

Фонд «Попечительства о нуждах российских репатриантов» публикует данные, по которым прослеживается стабильная сотысячная эмиграция в год. Официальная статистика утверждает: до 60 % россиян – победителей международных олимпиад – уезжают на работу за границу, а обратно возвращаются лишь единицы (всего 9 % ) [3].

Мировое сообщество ввело в оборот понятие, поощряющее в некоторой степени учёной миграции: «циркуляция талантов». Это понятие стало общеупотребимым на фоне набирающего приоритеты направления: взаимодействие с учеными российского происхождения, покинувшими в свое время страну и длительное время не возвращающимися обратно.

Возможно, Россия сможет перенять положительный опыт Индии и Китая, которые успешно разработали программу по взаимодействию с мигрировавшими учёными [2].

В июне 2008 года в России был создан Совет по работе с учёными - соотечественниками, проживающими за рубежом. Главное, что целью выбранной политики является участие и вовлечение их в научную жизнь страны. В рамках реализации этой политики разработано и приведено в действие Мероприятие 1.5 «Проведение научных исследований коллективами под руководством приглашенных исследователей», на реализацию которого государство выделило 1,6 млрд. рублей. Кажущейся огромной цифра, однако, не вызвала бурного ажиотажа в научной диаспоре – было подано 380 заявок на 110 контрактов. Для сравнения,

в таких странах как США и Германия, где подобные проекты осуществляются коммерческими компаниями при ВУЗах, а значит имеют значительно большее финансирование, заявок подается на 47 % больше, чем в нашей стране по результатам Мероприятия 1.5.

По сути, зарождение понятия «циркуляция умов» подводит заключительную черту под периодом политических гонений на российских мигрирующих ученых, и открывает новый этап феномена научной диаспоры. Научную Диаспору составляют порядка 40 % российских ученых, выехавших с территории России, но способных к «циркуляции», они могут быть одинаково успешными в любой стране.

Можно сделать вывод, что в России за счет мирового опыта к интеллектуальной миграции стали относиться более лояльно, перестали воспринимать это явление как угрозу национальной безопасности. Проблемой остается недостаточный престиж научного труда в РФ, неудовлетворительное качество подготовки студентов и потенциальных исследователей, нехватка программ по их трудоустройству, малое финансирование этого сектора. Стоит заметить, что сейчас правительство утвердило отметку финансирования на 1,1 % от ВВП, в то время как большинство развитых стран мира остановились на 4 - 5 % от ВВП. Эти показатели могут свидетельствовать о значительной деформации российского научного сообщества и отсутствии перспектив развития российской науки в ближайшие годы.

#### **Список использованной литературы**

1. Блинова Т. Нехватка кадров нужной квалификации – главный ограничитель развития компаний // Сочи - 2013: материалы форума. Сочи, 2013.
2. Соколов Д.В. «Интеллектуальная миграция в Китае, Индии, России: некоторые международные сопоставления», 2016
3. Федеральная служба государственной статистики // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: [www.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat \\_ main / rosstat / ru / statistics / science \\_ and \\_ innovations / science](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science) (дата обращения: 12.11.2017).

© Арбузова Н.Н., 2017

**Бабина М.А.**, Студентка 4 курса  
факультет экономический ХГУЭП, г. Хабаровск, РФ  
**Сорокина Н.А.** к.э.н., доцент  
факультет экономический ХГУЭП, г. Хабаровск, РФ

### **АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ ПО ФАКТОРАМ НА ПРИМЕРЕ ООО "ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ "БАЛТИКА"**

#### **Аннотация**

В статье предлагается анализ прибыли от продаж ООО "Пивоваренная компания "БАЛТИКА" с помощью факторного анализа. В результате анализа выявляются причины снижения прибыли от продаж.

#### **Ключевые слова:**

Прибыль от продаж, факторный анализ, ООО "Пивоваренная компания "БАЛТИКА", изменение прибыли



В современных условиях, когда конкуренция очень велика, важно уметь оперативно и результативно принимать эффективные управленческие решения. Для этого и проводится анализ деятельности предприятия, а в частности, факторный анализ прибыли от продаж. В процессе экономического анализа выясняется за счёт какого фактора предприятие получило прибыль или убыток в отчётном периоде.

Для анализа прибыли от продаж по факторам воспользуемся фрагментом отчёта о финансовых результатах ООО "Пивоваренная компания "БАЛТИКА", представленными в таблице 1 [1].

Таблица 1 - Отчёт о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	За 2016 год	За 2015 год
Выручка			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	90 525 214	86 608 441
Себестоимость продаж	2120	(39 268 156)	(35 117 248)
Валовая прибыль (убыток)	2100	51 257 058	51 491 193
Наименование показателя	Код строки	За 2016 год	За 2015 год
Коммерческие расходы	2210	(24 123 449)	(24 795 039)
Управленческие расходы	2220	(12 944 964)	(12 439 956)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	14 188 645	14 256 198
Доходы от участия в других организациях	2310	948 004	660 286
Проценты к получению	2320	2 913 623	873 605
Проценты к уплате	2330	(6 519)	(28 322)
Прочие доходы	2340	2 955 631	5 849 409
Прочие расходы	2350	(3 350 069)	(6 610 891)

Итоговые данные факторного анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ прибыли от продаж по факторам  
ООО "Пивоваренная компания "БАЛТИКА"

Показатель	За предыдущий год (2015)	Скорректированный показатель	За отчётный год (2016)
Выручка, т.р.	86 608 441	87 387 917	90 525 214
Себестоимость всего	72 352 243	72 668 298	76 336 569
в т.ч. постоянные расходы	37 234 995	37 234 995	37 068 413
переменные расходы	35 117 248	35 433 303	39 268 156
Прибыль (убыток) от продаж	14 256 198	14 719 619	14 188 645

$$J_{\text{инфляции (цен) } 2016} = 1,054$$

$$J_{\text{выручки}} = \frac{90\,525\,214}{86\,608\,441} = 1,045$$

$$J_{\text{объёма продаж}} = \frac{J_{\text{выручки}}}{J_{\text{инфляции (цен) } 2016}} = \frac{1,045}{1,054} = 1,009$$

Расчёт влияния факторов на прибыль от продаж:

1. Изменение объёма продаж на прибыль от продаж:

$$\text{Изм}_{\text{П}_v} = (1,009 - 1) \times 14\,256\,198 = + 128 \text{ т. р.}$$

2. Влияние структуры продаж на прибыль от продаж:

$$\text{Изм}_{\text{П}_{\text{стр}}} = (14\,719\,619 - 14\,256\,198) - (+128) = + 335 \text{ т. р.}$$

3. Влияние изменения себестоимости продаж в целом, а также, в части постоянных и переменных расходов:

$$\text{Изм}_{\text{П}_c} = -(76\,336\,569 - 72\,668\,298) = - 3\,668 \text{ т. р.}$$

$$\Delta\text{П}_{\text{пост.р.}} = -(37\,068\,413 - 37\,234\,995) = + 167 \text{ т. р.}$$

$$\Delta\text{П}_{\text{пер.р.}} = -(39\,268\,156 - 35\,433\,303) = - 3\,835 \text{ т. р.}$$

4. Влияние изменения цен реализации:

$$\text{Изм}_{\text{П}_{\text{цен}}} = (90\,525\,214 - 87\,387\,917) = + 3\,137 \text{ т. р.}$$

Проверка расчёта:  $14\,189 - 14\,256 = 128 + 335 - 3\,668 + 3\,137 = - 68 \text{ т. р.}$

Изменения прибыли от продаж, всего - 68 т.р., в т.ч. + 128 т.р. – за счёт объёма продаж; + 335 т.р. – за счёт изменения в структуре продаж; - 3 668 т.р. – за счёт изменения себестоимости продаж; + 3 137 т.р. – за счёт реализации.

Изменение прибыли за счёт роста объёма продаж, оценивается положительно, значит имеется спрос на продукцию. Прибыль выросла на 128 т.р.. Прибыль выросла на 335 т.р. за счёт изменения структуры продаж. Отсюда можем сделать вывод, что предприятие реализовало более прибыльную продукцию, или уменьшила удельный вес малоприбыльной или убыточной продукции.

Себестоимость продаж увеличилась и привела к снижению прибыли на 3 668 т.р., в т.ч. за счёт роста переменных расходов прибыль снизилась на 3 835 т.р.. Положительно повлияло уменьшение постоянных расходов, за счёт чего, прибыль увеличилась на 167 т.р..

Для компенсации роста себестоимости предприятие повысило цену реализации и получило рост прибыли на 3 137 т.р., но этого оказалось недостаточно.

В целом снижение прибыли от продаж оценивается отрицательно.

#### Список использованной литературы:

1. Бухгалтерская отчетность ООО "ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ "БАЛТИКА" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-ecolog.ru/buh/2016/7802849641>

© Бабина М.А., Сорокина Н.А. 2017

**Бабоян Е.С.**, студента 3 курса направления «Экономика»,  
**Солярик М.А.**, к. э. н., доцент кафедры финансового менеджмента,  
РАНХиГС при Президенте РФ, г.Калуга, РФ

### ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОТРАЖЕНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация: Представленная научная статья посвящена законодательному регулированию уплаты налога на прибыль организации. В ней анализируется круг

плательщиков данного налога. А также выявлена его роль налога в развитии инновационной деятельности организаций.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, Налоговый Кодекс Российской Федерации, плательщики налога на прибыль организаций, налоговая база, доходы и расходы организации, инновационная деятельность, налоговые льготы.

Annotation: Presented scientific article is devoted to legislative regulation of tax on profit of organizations. It examines the circle of payers of this tax. And also revealed his role in the development of tax innovation organizations.

Keywords: corporate income tax, the Tax Code of the Russian Federation, corporate income tax payers, tax base, income and expenses of the organization, innovation, tax incentives.

Налог на прибыль организаций является налогом федерального уровня, прямого назначения. Нормативно - правовой базой уплаты данного налога является положение первой части Налогового Кодекса РФ (далее НК РФ), а также глава 25 «Налог на прибыль организаций» второй части НК РФ. Данный налог действует в России с 1 января 2002 г. [3]

В 1 абзаце статьи 247 НК РФ определено понятие объекта налогообложения по налогу на прибыль организаций: «Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций... признается прибыль, полученная налогоплательщиком». [2] Такая трактовка позволяет отнести данный налог к налогу с финансового результата от деятельности юридических лиц.

Для каждой категории плательщика налога на прибыль организаций прибыль как экономическая категория учитывается по - разному:

1) для российских организаций прибыль представляет собой полученные доходы, которые уменьшены на величину произведенных расходов;

2) для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, – это полученные через эти постоянные представительства доходы, которые уменьшены на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов;

3) для иных иностранных организаций прибыль – доходы, полученные от источников в Российской Федерации и определяемые в соответствии со статьей 309 НК РФ. [2]

Денежное выражение прибыли, которое подлежит налогообложению, называется налоговой базой. Выделяю две категории доходов и расходов:

- доходы и расходы, которые связаны с реализацией товаров (работ, услуг);
- внереализационные доходы и расходы.

Согласно статье 249 НК РФ к доходам от реализации относится выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных; выручка от реализации имущественных прав (без НДС).

Примером внереализационных доходов в соответствии со статьёй 250 НК РФ являются:

- доходы в виде курсовой разницы, образующейся вследствие отклонения курса продажи (покупки) иностранной валюты от официального курса;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- доходы в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав.

Расходами согласно статье 252 НК РФ признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Расходы, связанные с производством и реализацией, подразделяются на:

- 1) материальные расходы;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) суммы начисленной амортизации;
- 4) прочие расходы.

К внереализационным же расходам (статья 265 НК РФ) относятся:

- расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества;
- расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида;
- арбитражные сборы, судебные расходы и другие.

Порядок уплаты и исчисления налога на прибыль организаций и авансовых платежей по нему установлен такими статьями НК РФ, как 286 и 287. Исчислить данный налог и авансовые платежи по нему налогоплательщики должны самостоятельно. Однако есть случаи, когда плательщики налога получают доходы, которые подлежат налогообложению у источника выплаты. В подобных ситуациях обязанность по исчислению и уплате налога в бюджет переходит к налоговому агенту. [4]

Налог на прибыль организаций, который исчислен за налоговый период представляет собой произведение налоговой базы за налоговый период и ставки налога.

Общая налоговая ставка по налогу на прибыль – 20 % . Сумма исчисленного налога по данной ставке распределяется между федеральным бюджетом и бюджетом субъектов РФ в соотношении 3 % :17 % соответственно. Законодательные органы субъектов РФ имеют возможность понизить ставку для отдельных категорий налогоплательщиков, но не более чем до 12,5 % . [2]

Для того, чтобы правильно исчислять и уплачивать авансовые платежи по налогу на прибыль организаций в течение налогового периода предлагается таблица 1[6], в которой определены три варианта исчисления и уплаты авансовых платежей по рассматриваемому налогу.

Таблица 1 – Варианты исчисления  
и уплаты авансовых платежей по налогу на прибыль организаций

Варианты исчисления и уплаты авансовых платежей	Плательщики авансовых платежей	Нормативно - правовая база
Квартальные авансовые платежи и ежемесячно внутри этого квартала	Все организации. Исключения предусмотрены абзацем 7 п.2, п.3 статьи 286 НК РФ	Абзац 2 п.2 статья 286 НК РФ
Квартальные авансовые платежи	Организации, выручка которых за предыдущие 4 квартала не превышала в среднем 3 000 000 рублей за каждый квартал. Также некоммерческие организации, бюджетные учреждения, которые не имеют доходов от реализации товаров (услуг, работ).	Абзац 7 п.2 статья 286 НК РФ

Ежемесячные авансовые платежи	Организации, которые самостоятельно приняли решение подобным образом платить авансовые платежи и которые сообщили об этом налоговым органам. Ограничений нет.	Абзац 7 п. 2 статья 286 НК РФ
-------------------------------	---	-------------------------------------

Уплачивать квартальные авансовые платежи налогоплательщик налога на прибыль организации обязан в случаи, если отчетными периодами являются I квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. [2]

Не позднее 28 календарных дней со дня окончания истекшего отчетного периода должны быть уплачены квартальные авансовые платежи и представлена декларация в налоговые органы.

Не позднее 28 - го числа каждого месяца этого отчетного периода должны быть уплачены ежемесячные авансовые платежи, которые подлежат уплате в течение отчетного периода.

Перенос уплаты возможен в случаи, если 28 - ое число выпадает на праздничный или выходной день. В таком случаи уплата должна быть произведена в ближайший следующий рабочий день.

Несмотря на то, что доля налога на прибыль организаций в образовании доходной части бюджета России постоянно меняется, данный налог – одним из главных инструментов налоговой политики государства. Он выполняет не только фискальную функцию по аккумулированию денежных средств, но и регулирующую, с помощью которой государство влиять на темпы развития экономики. [6] Однако следует понимать, что регулирующая функция может стимулировать развитие отдельных видов экономической деятельности, а может оказывать сдерживающее влияние.

Налог на прибыль организаций имеет максимальные потенциальные возможности воздействия на показатели инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов.

Несмотря на связь данного налога с величиной дохода, который получен налогоплательщиком, «через механизм регулирования ставки, предоставления или отмены льгот государство оказывает стимулирующее или ограничивающее воздействие на инвестиционную активность различных видов экономической деятельности в регионах».

[7]

НК РФ предполагает меры, направленные на то, чтобы стимулировать стимулирование развитие научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы.

Организации, осуществляющие деятельность в области информационных технологий, с 2007г. дана возможность отнесения затраты на приобретения электронно - вычислительной техники и др. на материальные расходы. Также в Налоговом кодексе РФ с 2008г. закреплено положение о праве налогоплательщиков применять к основной норме амортизации коэффициент (величина – не более 3), если организации использует основные средства исключительно в целях осуществления научно - технической деятельности.

В период Олимпийских и Параолимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи не признавались плательщиками налога на прибыль организаций организаторы с 30 июля 2010г. (в т.ч. иностранные). [1]

Организации - участники проекта «Сколково», начиная с 1 января 2011г. получили освобождение от уплаты налога на прибыль организаций.[2] Но подобных мер недостаточно. Только серьёзные вложения в реальный сектор экономики могут способствовать модернизации российской экономики на основе инновационного развития.

Многие экономисты считают неверным меры по аннулированию порядка исключения из налогооблагаемой базы денежных средств, направленных организациям на финансирование капитальных вложений, с вступлением в силу главы 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций». Так, профессор В.Г. Пансков полагает, что «в отличие от стимулирования путём снижения ставок или освобождения от уплаты налога предоставление целевых налоговых льгот гарантирует государству практически 100 - процентное использование вливаемых в экономику финансовых ресурсов на те цели, которые оно преследует, предоставляя ту или иную льготу». [5]

Ставка налога на прибыль организаций является невысокой по сравнению со ставками многих европейских стран. Но несмотря на оптимальную налоговую ставку, налоговая нагрузка довольно большая, - это связано с особенностями определения прибыли, которая подлежит налогообложению. Таким образом, для того, чтобы стимулировать рост инвестиционной активности следует не понижать ставку налога на прибыль организаций, а сокращать налогооблагаемую базу.[7]

С помощью предоставления целевых налоговых льгот инвестиционного характера возможно добиться роста активности хозяйствующих субъектов.

Основная проблема нынешней экономики – слабое техническое вооружение, изношенный парк оборудования и, соответственно, невысокий уровень производительности экономики. Из этого следует, что главная задача Правительства РФ на текущий момент заключается в стимулировании роста инвестиционно–инновационной активности. Налоговая реформа в такой ситуации должна способствовать модернизации и расширенному воспроизводству. Наибольший эффект в данном вопросе возможен за счёт системы инвестиционно–инновационных льгот прямого действия по налогу на прибыль организаций. Такие льготы следует направлять на стимулирование начальных этапов процесса воспроизводства, начиная от вложения средств в научные исследования и заканчивая инвестициями в уже существующее производство. Эти льготы не должны быть особыми, то есть должны иметь нейтральный характер в отношении категории налогоплательщика и вида осуществляемой им хозяйственной деятельности.

### **Список литературы:**

1. Баландина А.С., Анализ применения налоговых льгот по налогу на прибыль в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 1. С. 82–88.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117 - ФЗ: принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г. (редакция от 30.10.2017 г.) // Глава 25. Налог на прибыль организаций (введен Федеральным законом от 06.08.2001 N 110 - ФЗ) // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]. – Электрон. дан.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: текст с изменениями и дополнениями на 20 января 2017 года. – Москва: Эксмо, 2017. – 1488 с. – (Актуальное законодательство).

4. Налоговый учет и отчетность коммерческих предприятий : учеб. пособие / Е.Б. Шувалова, С.В. Басов, Л.А. Бутенко, Н.А. Дмитриевская, М.А. Солярик, А.А. Сапелкина, А.Е. Шувалов ; под общ. ред. Е.Б. Шуваловой. М., 2014. 356 с.

5. Пансков В.Г., Совершенствование амортизационной политики в контексте модернизации российской экономики // Финансы. 2010. № 11. С. 27–31.

6. Солярик М. А., Анализ развития налогового учета по налогу на прибыль организаций в целях повышения его администрирования // Теория и практика общественного развития. 2014. №19. URL: <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 30.10.2017).

7. Троянская М. А., Роль налога на прибыль организаций в развитии инновационной деятельности хозяйствующих субъектов // Известия ОГАУ. 2013. №5 (43). URL: <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 12.11.2017).

© Бабоян Е.С., Солярик М.А., 2017

**Балагуров В.С.**, студент 3 курса Института экономики и управления,  
**Лосева А.Ю.**, ассистент Института экономики и управления,  
Бурятский государственный университет, г. Улан - Удэ, Российская Федерация

## **БИЗНЕС - ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПОНЯТИЯ И ВИДЫ**

**Аннотация.** В статье описывается понятие бизнес - процесса, его функционирование на предприятии. Авторами выделены составляющие бизнес - процесса и трудности внедрения на предприятие. Рассмотрена бизнес - модель для эффективного управления деятельностью предприятия.

**Ключевые слова:** бизнес - процесс, бизнес - модель, организация деятельности предприятия.

С переходом государственной собственности в частную стали появляться термины с использованием приставки бизнес. Каждый, кто занимается предпринимательским делом, называет себя бизнесменом. Вот и ключевые процессы в работе предприятия теперь обозначаются как бизнес - процессы.

Любой процесс представляет собой упорядоченную последовательность выполнения каких - либо действий, функций, операций по преобразованию «входа» в «выход», а вот бизнес - процесс это не просто функции, а направленные функции на получение выгодного результата деятельности предприятия [1, С.199 - 201]. Как известно, основной результат деятельности любого бизнеса – это получение прибыли.

Таким образом, в результате рассмотрения исследований ученых (А.Г. Рындин, Г.А. Шамаев, Дж. Мартин, М. Портером, В. Миллером и др.) в области бизнеса и процессов, можно определить четыре составляющие бизнес - процесса:

- моделирование;
- исполнение;
- контроль;
- улучшение.



Все эти составляющие переходят из одного в другое (рис. 1). При этом в каждом состоянии имеется своя система оценки эффективности работы бизнес - процесса, а также механизмы функционирования.

Бизнес является движущей силой экономики, особенно в странах, недавно перешедших на рыночную экономику. Поэтому огромное количество времени уходит на создание и выделение бизнес - процессов в деятельности организаций.



Рисунок 1. Понятие бизнес – процессов

По общеизвестной поговорке «время – деньги» возникла возможность сокращения затрат времени на выделение бизнес - процессов, поэтому возникла их специфическая классификация, которая представлена на рис. 2 [2, С.224 - 226].



Рисунок 2. Классификация бизнес – процессов

Бизнес любого предприятия можно представить как совокупность бизнес - процессов производственного и непроизводственного (финансового) характера. Бизнес - процессы производственные – это деятельность, связанная с производством и реализацией продукции предприятия, а также выполнением работ и оказанием услуг промышленного характера. Финансовые бизнес - процессы включают в себя бизнес - процессы предприятия, не связанные с производственной деятельностью промышленного предприятия.

Разделение функциональной связи послужило эффективным способом образования основных бизнес - процессов.

Как таковые бизнес - процессы не имеют принципиальную важность, однако построение бизнес - модели предприятия может сыграть решающую роль в ее будущем.

Бизнес - модель предприятия – это совокупность графических и текстовых описаний, позволяющих понимать, а в случае использования электронных средств динамического моделирования имитировать процесс управления предприятием [3, С. 20 - 35]. Обычно бизнес - модель формируется в целях усовершенствования процесса управления, когда руководство понимает, что предприятие должно перейти на новую ступень развития. Простыми словами это установление взаимосвязи тех бизнес - процессов, которые были выявлены на предприятии. Именно по этим связям можно определить застойность производства или оказания услуги, а также выявить возможность к совершенствованию всего предприятия в целом.

Таким образом, новое определение деятельности предприятий в контексте бизнеса является «двигателем» его развития. Для каждой организации необходимо тщательно рассмотреть все аспекты своих бизнес - процессов для выстраивания тенденций к росту и развитию.

#### **Список использованной литературы:**

1. Радченко, А. В. Особенности бизнес - процессов на предприятии / А.В. Радченко // Бизнес в законе. – 2009. – №3. – С.199 - 201.

2. Агиевич, Т. Г., Морозова, Ю. С. Оптимизация бизнес - процессов: концептуальный подход [Текст] / Т. Г. Агиевич, Ю. С. Морозова // Теория и практика общественного развития. – 2013. – №4. – С.224 - 226.

3. Цыренов, Д.Д. Прикладная бизнес - информатика: теория, методология, практика: монография / Д.Д. Цыренов, А.Ю. Лосева, Д.Ш. Цыренова, Я.С. Ясечко. – Улан - Удэ: Издательство Бурятского госуниверситета, 2016. - 148 с.

© Балагуров В.С., Лосева А.Ю., 2017

**Балашов М. К.**

Студент 3 курса, МТУ, Г. Москва

**Фокина О.С.**

Студентка 3 курса, МТУ, Г. Москва

Научный руководитель: **Козлова Г.Г.**

Канд. экон. наук, доцент МТУ

### **СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС - ПРАВИЛАМИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА**

#### **Аннотация**

Рассматривается бизнес - правила и приводится система управления бизнес - правилами в условиях современного бизнеса, выделяется продукт WebSphere ILOG BRMS для компаний внедряющих BRMS в пользование.

#### **Ключевые слова:**

Бизнес - правило, бизнес - пользователь, бизнес - процесс, система управления, компания, BRMS.

Бизнес - правила предполагают такой тип логики, который описывает границы действий, учитываемые системой и людьми в их поведении. Данные правила формируются рядом условий и факторов, в том числе указания руководящих органов, различные стандарты, бизнес - хватка и рассудительность.

На данный момент в современном мире одно из лидирующих мест занимает BRMS — [1] это информационная система, которая используется для ведения, исполнения и поддержки бизнес - правил компании.

Бизнес - правило —[2] оператор, который устанавливает либо лимитирует подход к работе компании. Целью бизнес - правила является управление аспектом деятельности либо воздействие на него с помощью наложения структуры.

На данный момент IBM выделяет следующую классификацию бизнес - правил:

1. Бизнес - термины — это базовая модель бизнес - правила. С помощью осмысления терминов формализует методы описания идеи участникам данного процесса.

2. Факты. Конфигурация бизнеса возможно описать в виде фактов, которые связаны между собой бизнес - требованиями.

3. Деривация. Деривация показывает, как преобразовывается информация из разных форм, то есть информацию из одной формы изменить в информацию другой формы, с помощью логических заключений и математических расчетов.

4. Ограничения. Если факты показывают отношения между типами в границах какой - либо области деятельности, то ограничения характеризуют ограничения этой области.

Установив данные формы бизнес - правил, стоит выделить термин, такой как «правила» и разобрать как они взаимосвязаны между собой. [2] Но различные участники цикла: постановка цели, определения требований, анализа, а также проектирования, высказывают принципы и правила с различной степенью структуризации и формализации.

- бизнес - пользователи, как правило, высказывают правила в неформальном виде. Они используют естественный язык и соединяют множество правил и высказываний в одно утверждение;

- аналитики, в свою очередь, разделяют правила на простые отдельные составляющие. Они дробят утверждение на элементарные высказывания, но эти высказывания не теряют своего смысла;

- разработчики правил используют элементарные составляющие от аналитиков и выражают их в форме, специфической для целевой аудитории.

На Рисунке 1 представлена степень формализации бизнес - правил.

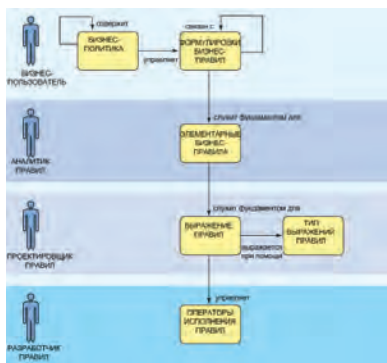


Рисунок 1. Степень формализации бизнес - правил

Бизнес - политики — [2] это неформальные высказывания бизнес - процессов, как правило, сформулированные бизнес - пользователями с целью управления бизнесом. Данное определение «политик» возникает в начальной стадии анализа и приобретает дополнительное подробное рассмотрение во время анализа бизнес - процесса. Однако сами политики достаточно редко провозглашаются как бизнес - правила, чаще они выполняют роль руководящих принципов, внутри которых проявляются правила.

Элементарные бизнес - правила — это формализованные формулировки, сформулированные на естественном языке. Изменение этих элементарных правил в установленный синтаксис правил приводит к составлению операторов правил. Стоит отметить, что каждое определенное правило в один и тот же момент может быть выражено в многочисленных форматах и большое число операторов правил могут применяться одновременно.

BRMS — business rule management system — система управления бизнес - правилами. Данная система позволяет определять, отслеживать, обслуживать и обеспечивать организационную политику и оперативные решения компании, связанные с этой политикой, чтобы быть определенными и развернутыми, и контролироваться и обслуживаться отдельно от основного кода приложений. Внедряя бизнес - правила и предоставляя инструменты для их управления, BRMS позволяет бизнес - экспертам определять и поддерживать решения, определяющие поведение систем, сокращая время и усилия, необходимые для обновления производственных систем, и повышая способность организации реагировать на изменения в бизнес - среде.

Решения BRMS автоматизируют политику в пользовательских и составных бизнес - приложениях. Они снижают затраты на техническое обслуживание приложений, способствуют более точной и последовательной реализации политики предприятия в различных приложениях, а также развивают сотрудничество между бизнес - и ИТ - подразделениями.

BRE (Business Rule Engine) — механизм бизнес - правил — это компонент BRMS, позволяет разрозненным системам вызывать выполнение правил и определять надлежущий “запуск” правил на основе контекста запроса. Механизмы правил могут объединять данные с правилами для определения результата (решения), который затем передается обратно в систему, которая сделала запрос. Когда технология правил впервые стала коммерциализованной, продукты были сосредоточены на механизме выполнения и алгоритмах, которые используют механизмы правил для определения применимых правил и в каком порядке они должны оцениваться для данного запроса. Со временем к продуктам добавили инструменты и возможности, позволяющие бизнес - пользователям участвовать в управлении правилами, включая возможность проверки влияния изменений в правилах на бизнес. Именно этими улучшениями отличается система управления бизнес - правил от механизма бизнес - правил.

Если Ваша организация испытывает любую из следующих ситуаций, Вы имеете возможность внедрить в организацию систему управления бизнес - правил.

1. Частые изменения бизнес - систем, требующие немедленного внимания и реагирования. Такие изменения могут включать: Меняющиеся условия ведения бизнеса, таких как изменения со стороны конкурентов или в экономической среде. Новые правила,

процедуры и / или политики. Новые организационные приоритеты и рыночные возможности.

2. Высокие переменные решения, которые необходимо автоматизировать для поддержки бизнес - модели вашей организации и предложения продуктов / услуг. Такая изменчивость может включать: Решения, касающиеся конкретных местностей, такие как проверка правомочности или ценообразования. Решения, касающиеся конкретных клиентов, такие как разрешение на продажу, присвоение приоритетов или связанные с договором положения. Решения для конкретных продуктов, такие как конфигурация и доступность. Решения для конкретных процессов, такие как маршрутизация рабочего процесса, утверждения и прямая обработка.

BRMS — [3] это решение, позволяющее бизнесу и ИТ сотрудничать друг с другом. Дни бизнес - подразделений или подразделений, определяющие требования к системе или проекту, отправляя их «через стену» в ИТ и ожидая, как все получится, закончились. С реализацией BRMS, как эти проекты продолжаются, зависит от того, как организация хочет функционировать.

Если деловым людям удобнее писать бизнес - правила, то им все равно придется работать с ИТ, чтобы убедиться, что приложение готово работать с этой бизнес - логикой. У вас также могут быть ИТ - аналитики, которые пишут правила с помощью механизма бизнес - правил, но сотрудничают с деловыми людьми, чтобы гарантировать, что все правила учтены должным образом, и что неопределенность, риск и другие соображения выходят на первый план.

Бизнес - аналитик — это ключевой мост между ИТ и бизнесом. Такой аналитик может сидеть в ИТ, в конкретном бизнес - отделе, или быть частью команды, посвященной вопросам регулирования. Эти аналитики могли использовать Microsoft Excel для управления бизнес - правилами.

Двигатели правил имеют разные формы и размеры. Некоторые из них основаны на open source, в то время как другие используют более стандартные технологии; некоторые используют вариации алгоритма RETE, в то время как другие используют запатентованные алгоритмы; некоторые доступны бесплатно, а другие предлагаются по разным ценам. Прежде чем внедрять систему BRMS, выясните, кто ее будет использовать.

Если есть вероятность, что ваши бизнес - пользователи будут создавать, изменять или управлять бизнес - правилами, убедитесь, что BRMS, которые Вы принимаете, действительно удобна для пользователя. Под этим подразумевается, что нужно взглянуть на инструмент, который не просто дружит с аспектом пользовательского интерфейса, а тем, что не требует от пользователя изучения каких - либо проприетарных языков. Ищите то, что настолько интуитивно и просто, что сотрудники могут начать использовать инструмент легко, не изучая какие - либо специальные технологии.

Этот подход работает одинаково хорошо в сценарии, где Вы не определились с тем, где ответственность за логику будет находиться в будущем. Механизмы правил, которые обеспечивают истинное удобство для пользователя, могут использоваться как бизнесом, так и ИТ, поскольку нет специальных знаний или технических навыков.

Вы хотите получить BRMS, который является агностичным для платформы и может работать с любой ОС или устройством. Это важно, потому что стоит искать механизм бизнес - правил для продукта, который имеется в виду, или для бизнес - стратегии всего

предприятия. И в будущем стратегия может измениться — позже возможно будет определить, что требуется переключиться с фокуса продукта на более широкий фокус. Поэтому нужно знать, будет ли вся бизнес - логика находиться в двигателе, или если будут разные потребности для каждого продукта.

В тех случаях, когда несколько разных отделов в организации имеют разнообразное использование технологий, и нет стандарта (например, использование как .NET, так и Java), реализация стратегии принятия решений на уровне предприятия может быть выполнена только в том случае, если BRMS поддерживает все технологии используемых на предприятии.

Руководители, ответственные за разработку политики на богатых решениями предприятиях, получили огромную выгоду от использования информационных технологий. Однако по мере увеличения темпов изменений и расширения сферы охвата автоматизации традиционные программные приложения не могут обеспечить гибкость и гибкость, необходимые большинству предприятий. Продукты [4] WebSphere ILOG BRMS обеспечивают гибкость и производительность бизнес - систем независимо от сложности. Инструменты программы включают в себя функциональность для поддержки определения правил, развертывания и обслуживания, с конкретными средами для технических и нетехнических пользователей, которые участвуют в управлении правилами. WebSphere ILOG BRMS относится к бизнес - правилам в качестве корпоративного актива путем обеспечения эффективного и действенного управления бизнес - правилами в течение их жизненного цикла.

Ключевые преимущества:

- возьмите редактирование правил в свои руки. Благодаря WebSphere ILOG BRMS политики и практики выражаются в виде бизнес - правил, основанных на естественном языке, а не в компьютерном коде. Разработчики, аналитики, менеджеры и администраторы используют мощные инструменты редактирования для управления, отслеживания и изменения правил;
- построить последовательность и согласованность в ваших системах. В WebSphere ILOG BRMS правила хранятся в Центральном хранилище. Те же самые правила доступны на всех предприятиях, в точках соприкосновения и приложениях. Команды используют согласованные правила, обеспечивая соответствие систем требованиям;
- автоматизация точных, весьма различных решений. Во многих сделках наилучшее решение зависит от контекста географии, клиента, продукта или процесса (или сочетания этих факторов). WebSphere ILOG BRMS позволяет определять логику принятия решений в различных текстовых и графических форматах, а также объединять взаимосвязанные правила для определения точных, весьма различных решений. Это гарантирует, что автоматизация может быть увеличена и что решения, принимаемые бизнес - системами, более точны и персонализированы, чем могут быть реализованы с помощью традиционных подходов к программированию;
- простое, безопасное и предсказуемое управление правилами. С помощью WebSphere ILOG BRMS вы получаете комплексные возможности для управления изменениями правил, включая ролевые полномочия управления, тестирование и моделирование, настраиваемые запросы и отчеты. Это гарантирует, что ваши правила обновляются быстрее и точнее — бизнес - аналитики и эксперты могут сами менять логику принятия решений,

избавляя от перегруженных подразделений. В то же время ILOG предоставляет инструменты и среды, которые позволяют ему и операциям управлять развертыванием и мониторингом правил в производственной среде.

Очевидно, система управления бизнес - правилами в условиях современного мира только начинает свои первые шаги. Не так много компаний в России слышали о данной системе, а внедрили только единицы. Но не смотря на такую популярность среди управленцев компании, BRMS достаточно хорошо развита. Для данной системы есть десятки областей, в которых она может быть использована, например, [5] биллинг, риск - менеджмент, андеррайтинг, скоринг, ценообразование, кросс - продажи, урегулирование претензий, проверка соблюдения законодательных требований, противодействие отмывания денежных средств, выявление мошенничества.

#### **Список использованной литературы:**

1. Введение в систему управления бизнес - правилами JBoss BRMS — 2010 — Общий доступ — URL: [<http://www.devbusiness.ru/mkozloff>]
2. Определение бизнес - правил при помощи моделей IBM Industry Models — 2012— Общий доступ— URL: [<https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/dm-0809byrne/>]
3. BRMS business rules management system — 2013 — Общий доступ—URL: [<http://www.tadviser.ru/index.php/BRMS>]
4. What is a BRMS— Общий доступ— URL:[<https://www-01.ibm.com/software/sg/websphere/products/business-rule-management/whatis/#whybrms>]
5. Описание программного продукта jboss business rules management system — Общий доступ— URL: [<http://www.ncpr.su/product/jboss-business-rules-management-system>]

© Балашов М.К., Фокина О.С., 2017

**Бикзинуров А.Р.**

студент 3 курса КГЭУ,  
г. Казань, РФ

**Валеева Г.Р.**

студент 3 курса КГЭУ,  
г. Казань, РФ

Научный руководитель: **Тимофеев Р.А.**

канд. экон. наук, доцент КГЭУ  
г. Казань, РФ

### **«АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ»**

### **«RELEVANCE OF NUCLEAR POWER DEVELOPMENT IN RUSSIA»**

**Аннотация.** В этой статье мы рассмотрим, на наш взгляд, самую перспективную и развивающуюся на данный момент отрасль традиционной энергетики - ядерную. Проведем сравнение между другими типами станций и рассмотрим актуальность повышения



программ по атомной энергетике в России, на примере возможного возобновления строительства Татарской АЭС.

**Annotation.** In this article we will consider the most perspective and developing branch of traditional power at the moment - nuclear power. We will carry out comparison with other types of stations and we will consider relevance of increase of nuclear power engineering program in Russia, on the example of possible renewal of construction of the Tatar nuclear power station.

**Ключевые слова:** энергетика, атомная электростанция, тепловая электростанция, ядерный реактор, декомиссия.

**Keywords:** power engineering, nuclear power station, thermal power station, nuclear reactor, demmission.

Со стремительно повышающейся потребностью в энергообеспечении населения необходимость поиска максимально эффективного и экономически выгодного источника энергии повышается. Также значительность проблемы «подогревает» не бесконечный запас сырьевых продуктов, необходимых для эксплуатации электростанций, работающих на традиционной основе.

Решение проблемы кажется простым: альтернативная энергетика, работающая на основе возобновляемых источников энергии, способна заменить традиционную по всем параметрам. Однако на данном уровне развития зеленая энергетика имеет крайне низкий КПД, требуя за него огромную цену. Также она обуславливается географическим положением и погодными условиями, именно по этой причине добиться желанного уровня эффективности и экономичности от этого ответвления нельзя.

Оставшаяся в итоге традиционная энергетика также имеет массу экологических и экономических недостатков. Наиболее распространенными из данной области энергетике в России являются ТЭС, работающие на сжигании угля, мазута и газа, и ГЭС, вырабатывающие энергию от кинетической энергии воды [1, С 46].

Ещё одну ветвь традиционной энергетике, ядерную, рассмотрим на примере Татарской АЭС.

В конце семидесятых годов в строй были введены: новые площади КАМАЗа, шинного завода и Нижнекамского химкомбината, что повлекло за собой необходимость в новых энергетических мощностях. Расширяющиеся объекты нуждались в большом количестве электроэнергии, и после ряда мероприятий, в 1978 году ЦК КПСС обнародовало постановление о строительстве Татарской АЭС.

Проект Татарской АЭС разрабатывался Рижским отделением института «Атомтеплоэлектропроект», на компанию «Камгэсэнергострой» легли функции генерального подрядчика. Мощность станции по проекту должна была составлять 4000 МВт — аналогично действующим Волгодонской АЭС и Хмельницкой АЭС, а также недостроенной Башкирской АЭС - и предусматривать размещение на площадке станции 4 энергоблоков с реакторами ВВЭР - 1000. Энергоблоки запускаются по мере их возведения, таким образом, пусковая мощность станции составляла бы 1000 МВт.

Однако вследствие сокращения ядерной программы на фоне взрыва на Чернобыльской АЭС, в апреле 1990 года строительство Татарской АЭС было прекращено. На данном этапе стройки были возведены: поселок Камские Поляны (город энергетиков), водохранилища, пуско - резервная котельная, галерея, фундаментная плита реакторного блока и административный корпус станции [2].

Вопрос о рациональности решения остановить строительство достаточно неоднозначный: множество специалистов осталось без работы, а за девять лет работ станция была уже на этапе «черновой отделки», что повлекло за собой мародерские походы на этот уже безнадзорный объект.

Татарская АЭС и её объекты находятся в ведении Республики Татарстан, что существенно сокращает возможность возобновления строительства станции, потому что в отличие от других недостроенных станций (например, Костромской АЭС и Башкирской АЭС) средства на её поддержание не выделяются концерном «Росэнергоатом», так как она не состоит на данном балансе. Станция находится вблизи Нижнекамской ГЭС, а расстояние до другой недостроенной Башкирской АЭС менее 400 км. Однако руководством Республики Татарстан неоднократно обсуждалось возобновления строительства АЭС. В феврале 2003 года Балаковскую АЭС посетила официальная делегация во главе с заместителем премьер - министра Республики Татарстан, министром экономики и промышленности Татарстана Алексеем Пахомовым, а ранее в сентябре 2002 года с аналогичным визитом там побывал премьер - министр Республики Татарстан Р. Минниханов [3].

Чтобы более детально оценить актуальность возобновления ядерной программы в Татарстане рассмотрим эффективность АЭС с экономической и экологической точки зрения. Для наглядности сравним её с другими электростанциями, работающими на традиционной основе.

Основным источником энергии на ТЭС является дешевое органическое топливо: уголь или мазут. Однако, несмотря на то, что по оценкам экспертов у самых главных энергоресурсов на сегодня имеется относительно недалекий срок исчерпания (угля хватит еще на 270 лет, нефти – на 50 лет, газа – на 70), они продолжают быть самым потребляемым энергетическим сырьём.[4]

Важнейшее преимущество АЭС – почти полная независимость от источников топлива из - за малого объёма эксплуатируемого топлива. К примеру один энергоблок с типом реактора ВВЭР - 1000 способен работать на 54 тепловыделяющих сборках общей массой 41 тонна 1 - 1,5 года( в качестве сравнения, Троицкая ГРЭС мощностью 2000 МВт всего за 12 часов расходует один железнодорожный состав угля). Также, в отличие от традиционного топлива, затраты на перевозку ядерного топлива незначительны. В большей мере это важно в европейской части России, потому что доставка угля из Сибири имеет особо высокую цену.[5]

Тем не менее, полный цикл ядерного топлива также включает в себя много составляющих: добычу урана, его обогащение, утилизацию отходов обогащения, производство уранового топлива для АЭС, последующее хранение отходов ядерного топлива и его переработку. При учёте стоимости всего цикла данного топлива, расходы становятся дорогими и, помимо этого, чрезвычайно обременительными по длительности.[6]

Сравнительная экологическая чистота - значительное достоинство АЭС. Общие выбросы опасных веществ ТЭС за год (в которые входят оксиды азота, сернистый газ, оксиды углерода, альдегиды, углеводороды и золовая пыль) на 1000 МВт установленной мощности составляют примерно от 13 тысяч тонн в год на газовых и до 165 тысяч тонн на пылеугольных ТЭС. Такие выбросы на АЭС совершенно отсутствуют. Для того чтобы

окислить топливо, ТЭС с мощностью 1000 МВт потребляет 8 миллионов тонн кислорода в год, АЭС же, в свою очередь, не потребляют кислорода абсолютно. Кроме того, угольная станция даёт больший удельный (на единицу произведенной электроэнергии) выброс радиоактивных веществ. Они практически полностью выбрасываются в окружающую среду при сжигании угля, в котором содержатся природные радиоактивные компоненты. При этом удельная активность выбросов АЭС в несколько раз ниже, чем у ТЭС. В обычных условиях, единственным аспектом, при котором АЭС наносит больший экологический ущерб, чем ТЭС, является тепловое загрязнение водоёмов. У АЭС КПД несколько ниже, чем у ТЭС, из чего следует, что расходы технической воды для охлаждения конденсаторов турбин на ней значительно больше. Однако следует знать, что современные атомные станции имеют собственные искусственные охлаждающие водохранилища или градирни.

Для многих стран, в том числе и России, производство электроэнергии на АЭС по стоимости примерно такое же, что и производство на пылеугольных и тем более газомазутных ТЭС. Так называемые энергетические кризисы, которые начались в 70 - ых годах, ярко продемонстрировали преимущество АЭС в стоимости производимой электроэнергии.

Важным недостатком АЭС является его высокая стоимость. Согласно оценкам проектов, реализованных в 2000 - х годах, затраты на строительство станции приблизительно равны 2300 \$ за киловатт электрической мощности, и эта цифра способна снижаться при массовости строительства (для ТЭС на газе 950 \$, на угле 1200). Прогнозы на стоимость осуществляемых в настоящее время проектов, сходятся на цифре 2000 \$ за киловатт (на 35 % выше, чем для угольных, на 45 % - газовых ТЭС).[4]

Из выше сказанного можем сделать вывод, что атомная энергетика – одна из самых капиталоемких отраслей энергетики. Сложность технологий строительства, большой комплекс сооружений, обеспечивающих безопасность и устойчивость к авариям, требуют значительные капиталовложения.

Характерной особенностью ядерных энергетических установок является необходимость в значительных и длительных расходах на их содержание, даже после прекращения их эксплуатации. Тем не менее, ввиду относительной молодости отрасли, опыта в проведении подобных работ в мире накоплено не так много. В частности из - за тенденции во многих странах, обладающих ядерной промышленностью, продлевать срок службы старых реакторов. Главная сложность в оценке стоимости декомиссии заключается в том, что все существующие работы по выводу реакторов из эксплуатации АЭС фактически стоили гораздо дороже, чем было запланировано. Как и в случае с капитальными затратами, стоимость вывода АЭС из эксплуатации растёт с течением времени из - за новых экологических требований и требований по обеспечению безопасности.

Без сомнений, все преимущества и недостатки АЭС незначительны, по сравнению с возможностью ядерных катастроф, причиняющих колоссальный урон окружающей среде и уносящих жизни множества людей. Но усовершенствованная система безопасности, установленная на данный момент в современных АЭС, практически полностью исключает возможность аварий, так как алгоритм работы атомных реакторов компьютеризирован и при данном обслуживании они отключаются в случае минимальных нарушений.

Таким образом, возобновление строительства Татарской АЭС несет в себе множество плюсов и минусов: за экологической чистотой (относительно других ЭС, работающих на

традиционной основе), строительство и эксплуатация являются довольно капиталоемкими. Однако капиталоемкость имеет огромный прирост лишь в случаях аварии или остановки АЭС, что с постоянно растущим техническим прогрессом и модернизацией системы безопасности, приобретает с каждым днем всё меньшую вероятность. За небольшим проигрышем в экономическом плане стоит большой потенциал в плане спасения экологии. На фоне огромного числа предприятий в Нижнекамске, строительство АЭС, вместо очередной ТЭС намного результативнее улучшило бы экологическую обстановку в данном регионе.

### Список литературы.

1. Тимофеев Р.А. Оптимизация потребления топливно - энергетических ресурсов как фактор повышения уровня экономической надежности предприятия. Р. А. Тимофеев, В. В. Шлычков; М - во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Казанский гос. энергетический ун - т". Казань, 2010. - 125с.
2. Беленький А.Г. Необычные путешествия [Электронный ресурс] / Зброшенная Татарская АЭС; Режим доступа: <https://macos.livejournal.com> (Дата обращения: 29.10.2017)
3. Татарская АЭС [Электронный ресурс]; Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org> (Дата обращения: 29.10.2017)
4. Достоинства и недостатки АЭС [Электронный ресурс]; Режим доступа: <https://chemobylguide.com> (Дата обращения: 29.10.2017)
5. Атомная энергетика и ее безопасность [Электронный ресурс]; Режим доступа: <http://molphys.ustu.ru> (Дата обращения: 29.10.2017)
6. Вахрушева К. Сколько стоит атомный киловатт? [Электронный ресурс]; Режим доступа: <http://bellona.ru> (Дата обращения: 29.10.2017)

© Бикзинуров А.Р., Валеева Г.Р., 2017

**Бобылева Е.А.**

студентка финансово - экономического факультета  
ОГУ, магистратура, 2 курс  
г. Оренбург, Российская Федерация

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Одной из главных задач каждого современного предприятия, помимо производственной, является выживание на высококонкурентном рынке. Эффективное управление предприятиями в условиях современной экономики невозможно без включения в систему управления специальных управленческих инструментов и механизмов, направленных на поддержание конкурентоспособности, которое возможно при правильном подходе к определению основных параметров развития и совершенствования способов управления конкурентоспособностью [1].

Понятие «управление конкурентоспособностью» трактуется авторами различно(см. табл. 1).

Таблица 1. Трактовки понятия управления конкурентоспособностью предприятия

Автор	Определение
О. П. Миронова	Управление конкурентоспособностью предприятия - это целенаправленный процесс, основанный на принципах комплексности и системности, направленный на обеспечение постоянного обновления и развития конкурентных преимуществ предприятия, учитывает влияние внешних условий и необходимости оптимизации прибыли [2].
А.К. Нугманова, С.Н. Апенько	Управление конкурентоспособностью - целенаправленная деятельность руководства предприятия и его функциональных подразделений по регулированию посредством реализации общих и / или конкретных функций менеджмента источников потенциала предприятия, его конкурентных преимуществ и / или позиций на рынке для достижения конкурентоспособного положения предприятия и / или преследуемых им целей функционирования [3].
Ю. А. Рязанова	Управление конкурентоспособностью предприятия - управление преимуществами предприятия, относительно его конкурентов [4].
В.В. Тимофеев	Управление конкурентоспособностью предприятия - это систематическое проведение мониторинга рынка, анализ активности конкурентов, состояния внешней среды, взаимодействие с партнерами [5].
А.В. Милантьев	Управление конкурентоспособностью - это поиск источников формирования, создание и поддержание в актуальном состоянии конкурентных преимуществ, наиболее подходящих для выбранного сегмента рынка [6].

В результате рассмотрения представленных в таблице 1 определений понятия «управление конкурентоспособностью», можно сказать, что определения, данные Ю.А. Рязановой, В.В. Тимофеевым и А.В. Милантьевым, являются узкими и не отражают всей сущности данного понятия. Определения О. П. Мироновой и А.К. Нугмановой, С.Н. Апенько более широкие и имеют общие положения: в частности в определениях понятия «управление конкурентоспособностью» данных авторов упоминается, что основой управления конкурентоспособностью является развитие конкурентных преимуществ. Однако и определения данных авторов имеют различия: в частности О. П. Миронова определяет управление конкурентоспособностью как целенаправленный процесс, а А.К. Нугманова, С.Н. Апенько - как целенаправленную деятельность (т. е. более широко). Кроме того в управлении конкурентоспособностью О. П. Миронова учитывает влияние внешних факторов, а А.К. Нугманова, С.Н. Апенько - нет.

Таким образом, определения, представленные в таблице 1, различны и имеют свои преимущества и недостатки.

В связи с вышесказанным можно дать следующее определение понятию «управление конкурентоспособностью» - это комплекс мероприятий, характеризующихся возможностью в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды.

Целями управления конкурентоспособностью является создание уникальных преимуществ предприятия, которые используются в его продукции, методах ведения

борьбы с конкурентами, организации внутренних процессов и т.п.; быстрое и действенное использование возможностей внешней среды, в том числе слабое положение конкурентов на каком - то из рынков, возникновение новых ниш на рынке, взаимодействие с региональными и государственными органами власти и др. [7].

Задачами управления конкурентоспособностью являются:

- классификация факторов, воздействующих на конкурентное состояние предприятия;
- вычисление основных показателей, показывающих воздействие выявленных факторов на создание конкурентных преимуществ предприятия;
- выявление взаимосвязей вычисленных основных показателей с величиной конкурентоспособности предприятия;
- расчет целевых показателей улучшения конкурентоспособности на основе выявленных взаимосвязей и применение инструментов управления, изменяющих параметры для дальнейшей деятельности предприятия [8].

Специфика эффективного управления конкурентоспособностью организации заключается в необходимости достаточности и совместимости выработки решений, а также осуществления управления ими в области создания конкурентных преимуществ следующих компонентов, обязательно присутствующих в процессе воспроизводства товаров и услуг: организационной структуры, технико - технологической системы, человека - машинной системы, финансовой структуры [10].

Система управления конкурентоспособностью рассматривается как система формирования конкурентных преимуществ и конкурентного потенциала, конкурентных стратегий, влияющих на конкурентоспособность предприятия, которая определяет конкурентную позицию и конкурентный статус предприятия на рынке.

С учетом общих и специфических принципов система управления конкурентоспособностью предприятий рассматривается как совокупность различных бизнес - процессов в определенной последовательности, направленных на обеспечение эффективного процесса управления и достижения высокого уровня конкурентоспособности. Выделение ее в качестве базовой позволяет предприятию более рационально управлять своими конкурентными преимуществами и обеспечивает достижение высокой эффективности (рис 1).



Рисунок 1. Место системы управления конкурентоспособностью в совокупности функциональных подсистем предприятия [11].

Каждому предприятию необходимо проводить анализ системы управления конкурентоспособностью, чтобы выявлять слабые ее стороны, находить их причины и способы предупреждения или устранения.

Основные элементы анализа системы управления конкурентоспособностью предприятия:

- анализ КСП предприятия. Чем выше уровень конкурентоспособности продукции и чем больше ее востребованность на внутреннем и внешнем рынках, тем выше потенциал конкурентоспособности предприятия;

- анализ внешнего окружения. Без анализа внешнего окружения и основных конкурентов невозможно оценить истинную конкурентоспособность предприятия и понять, какое место на рынке оно занимает и конкурентоспособно ли оно в принципе, только через сравнение аналогичных компаний, их потенциала роста и так далее можно говорить о конкурентоспособности;

- анализ внутренних возможностей предприятия (проводится с учетом анализа факторов, влияющих на потенциал конкурентоспособности предприятия, в том числе внутренних и внешних факторов), анализ внутренних возможностей предприятия необходимо проводить для того, чтобы раскрыть потенциал и возможности предприятия, что также является критерием его конкурентоспособности;

- разработка управленческих решений по повышению эффективности управления конкурентоспособностью предприятия (определение и описание каждого мероприятия, назначение исполнителей и сроков проведения конкретного управленческого решения) [12].

На современном этапе развития как отечественной, так и зарубежной наукой не разработан универсальный метод оценки конкурентоспособности субъекта рыночной деятельности, что обусловлено сложностью выявления и оценки влияния разнообразных факторов внешней и внутренней среды предприятия. Говоря о существующих методах, необходимо отметить, что экономистами предложено множество различных методик (см. табл. 2).

Таблица 2. Методы оценки конкурентоспособности [13]

Наименование метода	Характеристика метода
Методы, основанные на теории эффективной конкуренции	Наиболее конкурентоспособными признаются те предприятия, в которых наилучшим образом организована деятельность всех подразделений и служб. В свою очередь, работа структурных подразделений зависит от эффективности использования имеющихся ресурсов
Методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия	Такие методы основываются на предположении о том, что оценка конкурентоспособности предприятия может быть произведена через оценку конкурентоспособности его продукции: чем выше конкурентоспособность товара - тем выше конкурентоспособность предприятия. Показателем, который характеризует конкурентоспособность товара / услуги, выступает соотношение двух параметров: цены и качества.



Матричные методы	Суть оценки конкурентоспособности предприятия с применением матричных методов состоит в анализе матрицы, построенной по принципу системы координат: по горизонтали - темпы роста (сокращения) объема продаж; по вертикали - относительная доля предприятия на рынке.
------------------	--

Таким образом, управление конкурентоспособностью – это комплекс мероприятий, характеризующихся возможностью в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды. Целями управления конкурентоспособностью является создание уникальных преимуществ предприятия, которые используются в его продукции, методах ведения борьбы с конкурентами, организации внутренних процессов и т.п. Оценка системы управления конкурентоспособностью предприятия производится с помощью различных методов, которые можно объединить в следующие группы: методы, основанные на теории эффективной конкуренции, методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия, матричные методы. Наиболее полно конкурентную позицию предприятия позволяют определить методы, основанные на теории эффективной конкуренции и матричные методы.

#### **Список использованной литературы**

- 1 Благова, И. Ю. Динамическое управление конкурентоспособностью организации сферы услуг / И.Ю. Благова, П.А. Булочников // Петербургский экономический журнал. - 2017. - № 2. - С. 102 - 109.
- 2 Миронова, О. П. Управление конкурентоспособностью предприятия / О.П. Миронова // Образование и наука без границ: социально - гуманитарные науки. - 2017. - № 7. - С. 217 - 219.
- 3 Нугманова, А. К. Управление конкурентоспособностью предприятия на примере ООО «Нефтехимпромторг». Омск / А. К. Нугманова, С. Н. Апенько // Синергия Наук. - 2017. - № 10. - С. 123 - 134.
- 4 Рязанова, Ю. А. Управление конкурентоспособностью предприятия / Ю. А. Рязанова, А. А. Дубовицкий, Н. Р. Давлетгареев // Научный альманах. - 2016. - № 3 - 1 (17). - С. 291 - 294.
- 5 Тимофеев, В. В. Управление конкурентоспособностью предприятия в условиях новой экономической реальности / В. В. Тимофеев // Факторы успеха. - 2016. - № 1 (6). - С. 56 - 59.
- 6 Милантьев, А. В. Методологические основы управления конкурентоспособностью / А. В. Милантьев // Студенческая наука XXI века. - 2016. - № 1 - 2 (8). - С. 210 - 215.
- 7 Арбатская, Е. А. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы услуг: понятие и механизм реализации / Е. А. Арбатская // Baikal Research Journal. - 2015. - Т. 6. № 2. - С. 18.
- 7 Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг / И.М. Лифиц. - Москва: Высшее образование, Юрайт. - 2016. - 464 с.
- 8 Конкурентоспособность предприятий и производственных систем. - Москва: Наука. - 2015. - 126 с.

9 Федоров, А. И. Конкурентные преимущества предприятия на рынке: понятие, алгоритм поиска и оценки / А. И. Федоров // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. - 2014. - № 13. - С. 72 - 75.

10 Нагапетян, З. Х. Конкурентоспособность предприятия, методы оценки и пути повышения / З. Х. Нагапетян, Е. В. Чемоданова // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. - 2016. - № 5 - 1 (81). - С. 188 - 190.

11 Кузубов, А. А. Анализ системы управления конкурентоспособностью предприятий / А. А. Кузубов // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12 (часть 5) – С. 1028 - 1031

12 Борисова, А. В. Применение матрицы БКГ в портфельном анализе на примере компании ОАО «ЛУКОЙЛ» / А. В. Борисова // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. - 2014. - № 3 - 5. - С. 32 - 36.

13 Стрелкова, Л. В. К вопросу об оценке конкурентоспособности предприятия / Л. В. Стрелкова, Т. А. Терушкина // Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. - 2016. - № 1 (7). - С. 148 – 154.

© Бобылева Е.А., 2017

**Богданова Е. Д., Валиева Д.Г.**  
Студент КГЭУ, ИЭЭ, ЭСиС, гр. ЭС - 2 - 15  
г. Казань, Российская Федерация  
**Bogdanova E. D., Valieva D.G.**  
Student of KSPEU, ЭС - 2 - 15

## **КРИПТОВАЛЮТА И ЭНЕРГЕТИКА**

## **CRYPTO CURRENCY AND ENERGY**

### **Аннотация**

Статья посвящена взаимосвязи между актуальной в наше время денежной единицей криптовалюты и энергетикой. Мы рассмотрим разновидности криптовалюты, их достоинства и недостатки, сферы энергетике, которые уже начинают использовать данную денежную систему, подход и отношение крупнейших энергетических организаций различных стран и их ведущих представителей к такому роду обновления. Как связаны между собой криптовалюта и солнечная промышленность? Какое будущее ждет энергетик в целом? На эти и другие вопросы можно найти ответы в данной статье.

### **Ключевые слова**

Криптовалюта, биткоин, майнинг, блокчейн, транзакция, энергетика, солнечная энергетика.

### **Abstract**

The article is devoted to the relationship between the current currency unit of currency and energy. We will consider varieties of the crypto currency, their advantages and disadvantages, energy sectors that are already beginning to use this monetary system, the approach and attitude of

the largest energy organizations of different countries and their leading representatives to this kind of renovation. How are the crypto currency and the solar industry related? What is the future of energy in general? These and other questions can be answered in this article.

### **Keywords**

Crypto currency, bitcoin, mining, blocking, transaction, energy, solar energy.

### **Введение**

Криптовалюта —это электронные деньги, которые защищаются шифрованием данных. Ничего похожего в вещественном виде на такого рода валюту не существует, она действует исключительно в виртуальной реальности.

Криптовалюта обладает некоторым количеством достоинств.

- Она не боится инфляции. Когда типографический аппарат выйдет из строя и напечатает огромное число купюр, они потеряют цену. С виртуальной валютой такого произойти не может, так как ее численность имеет границы и, более того, она заблаговременно известна.

- Рассредоточенность. Отсутствует централизованная база, ведущая управление средствами, в следствие чего, вывести из строя работу системы, в принудительном порядке уменьшив экспансию валюты, становится крайне сложно. Проще говоря, у системы нет единой главы, так как за ней ведут контроль пользователи с разных уголков планеты.

- Безымянность. Есть возможность уследить за операциями и узнать количество биткойнов, перешедших с одного счета на другой. Но нету возможности узнать подробную информацию об адресате и адресанте данной транзакции.

### **Основная часть**

Рассмотрим криптовалюту подробнее.

Отличие одного вида электронных денег от другого заключается в способе обналчиивания. Как определить вид криптовалюты? Это можно сделать, зная основные характеристики:

- Необратимость транзакций
- Любой человек имеет возможность произвести проверку транзакции
- Сложность вычислений

По таким критериям делятся известные разновидности виртуальных денег.

Биткоин. Одна из самых популярных и первых криптовалют. Эта сеть представляет из себя взаимосвязанные блоки транзакций. Блоки располагаются в хронологическом порядке, причем в каждом новом блоке содержится информация о предыдущем. Т.е., мы выкладываем их в цепь и видим все проделанные операции (но, опять же, не знаем владельца биткойнов). Процессом формирования добавочных блоков называют майнинг. Для того, чтобы создать новый блок, нужно построить для него криптографическую подпись. Награждением к этому будут новые биткойны. К слову, их эмиссия ограничена 21 миллионом.

Майнинг. Иными словами—создание новых блоков с последующим вознаграждением (новые единицы и комиссионный сбор).

Блокчейн. Позволяет хранить данные транзакций в реестре. Т.е. хранит все, что нуждается в ведении отдельных записей и иногда в проверке. Например, в блокчейн можно внести данные о кредитах, правах на имущество, штрафах за нарушение ПДД, заключении

бракосочетаний—практически обо всем. Основным его отличием и в то же время преимуществом является то, что база данных (реестр) не сосредоточена в одной точке. Она находится в сотнях или даже тысячах компьютерах, которые раскиданы по разным уголкам планеты. Всякий пользователь блокчейна имеет доступ к реестру. База данных становится прозрачной для всех участников сети.

Согласно данным Bloomberg (один из двух ведущих поставщиков финансовой информации для профессиональных участников финансовых рынков), к сфере энергетики активно подключается технология блокчейна.

От Нью - Йорка до Вены, технология, которая изначально создана для криптовалюты биткоин, заменяет административную систему, требующую постоянного вовлечения человека и наличия многочисленных электронных таблиц. Она автоматически фиксирует, форматирует и сохраняет в онлайн базе данных действия отдельных лиц.

Блокчейн уже используется как передовая технология в самых разных отраслях: финансы, страхование, лизинг и музыкальная индустрия. Некоторые банки на Уолл - стрит (JPMorgan Chase, Barclays, Wells Fargo) тоже рассматривают применение блокчейна. Теперь пришла очередь энергетики.

Коммунальные службы хотят наблюдать за использованием солнечных панелей на крыше или электрической автомобильной зарядкой. Они отказываются от традиционной монополизации как предложений, так и распределения.

В наше время ветряные и солнечные электростанции включаются в энергосети на короткие и часто непредсказуемые интервалы. Они требуют более быстрых и децентрализованных транзакционных систем.

RWE AG - крупнейшая энергетическая компания Германии, и финская государственная энергетическая компания Fortum OYJ оценивают технологию блокчейна и планируют использовать её в своём бизнесе.

По словам Лоуренса Орсини (основателя компании - разработчика ПО на базе блокчейна для энергетики), уже 26 энергетических компаний консультировались с ним по поводу оптимизации транзакций.

В Германии RWE тестирует технологию блокчейна для проекта зарядки электромобиля и для платформы, где потребители могут торговать экологически чистой энергией независимо от коммунальных служб.

«Наша гипотеза состоит в том, что экономика станет отлаженной машиной, в которой автономные устройства осуществляют сделки между собой». «Децентрализованные интернет - технологии, такие как блокчейн, станут операционным слоем для этого», - говорит Карстен Штекер, глава исследовательской группы по изучению технологии блокчейна в инновационном центре RWE.

Он полагает, что формирование пространства, в котором могут происходить такие сделки, объединяет широкий спектр работников, которые имеют опыт в области энергетики, финансов и информационных технологий.

Юлиан Шульц, наблюдая за развитием бизнеса шведской государственной энергетической компании Vattenfall AB говорит: «это может быть описано, как обмен товарами в режиме реального времени», «многие сделки с клиентами мы осуществляем внутри нашей компании. Теоретически, они все могут быть переведены на блокчейн».

Генеральный директор Vattenfall Europe Innovation GmbH Клаус Уоттендруп говорит, что компания планирует протестировать пилотный проект Powereers — это онлайн - платформа, которая позволит клиентам напрямую покупать и продавать электроэнергию без участия посредников.

Хели Ангила, технический директор Fortum, сообщает, что в следующем году компания планирует внедрять пилотный проект на основе блокчейна в «умные дома». «Использование блокчейна не означает конец для поставщиков коммунальных услуг, но их роль изменится. Они имеют возможность развивать и эксплуатировать централизованные платформы энергетического рынка».

«Электроэнергия — самая большая в мире сфера для блокчейна, по ряду факторов крупнее, чем финансовая. Вся техника в мире работает на электроэнергии, а не на деньгах».

Сложность добычи биткойна постоянно растет, вследствие этого даже самое новое оборудование довольно быстро теряет свою производительность. На эти вычисления тратится огромное количество электроэнергии.

В большинстве стран мира достаточно высокий уровень расхода на электроэнергию. Средняя цена за киловатт - час составляет от \$ 0.06 до \$ 0.35. Сразу видно, что при такой цене почти невозможно обойтись без убытков, не говоря уже о прибыли. В результате, большинство майнинговых компаний перенесли свои операции в более благоприятные условия - например, в Исландию.

Сочетание низкой цены Биткойна и достаточно высоких затрат на электрическую энергию вынуждает Майнеров искать самое дешевое электричество. Но что, если ветряки, которые сейчас используются для выработки электроэнергии, резко повысят свою эффективность?

Учёные в поисках способов повышения эффективности ветряков. Сейчас исследования направлены на позиционирование турбин в направлении ветра, и сохранение энергии в специальных «аккумуляторах». Этим занимаются даже крупные игроки рынка, в их числе индийское подразделение General Electric.

На данный момент майнеры не очень интересуются альтернативной энергетикой, в том числе энергией ветра. Единственным исключением является Исландия, в которой вся энергия получается из геотермальных источников.

Майнеры не интересуются тем, откуда берется электричество в розетке, им важна его конечная стоимость и стабильность, которыми ветровые электростанции похвастаться не могут. А развитие новых видов электрогенерации требует значительных вложений, на которые майнеры просто не способны. Тем не менее, ситуация вполне может измениться в течение ближайших нескольких лет, если проект GE по созданию новых аккумуляторов для ветровых электростанций увенчается успехом.

Биткойн - партнер солнечной энергетики.

Солнечная энергетика и криптовалюта имеют сильную взаимосвязь. К примеру, покупка солнечных панелей с помощью биткойнов становится все проще. Некоторые компании, такие, как [gogreensolar.com](http://gogreensolar.com), AM Solar и Spendabit, предлагают готовые наборы оборудования для солнечных станций, и при этом принимают биткойны наравне с другими валютами. Вдобавок, многие эксперты утверждают, что криптовалюта может помочь решить несколько фундаментальных проблем энергетики, например распределение и торговлю.

Лорен Шмитт, специалист по стратегии развития умных сетей в GE Grid Solutions, говорит, что проблема излишка возобновляемой энергии в сети может быть решена при помощи блокчейна, обеспечивающего понятный и честный механизм, по которому домохозяйства и предприятия смогут обмениваться и торговать возобновляемой энергией.

Так, 1 декабря 2016 года стартап из Австралии Power Ledger сообщил о запуске первого в стране рынка электрической энергии, работающего по технологии блокчейна. Этот рынок регулирует продажу излишков возобновляемой энергии, произведенной в частных домах и предприятиях. Эти станции присоединены к общей сети или к локальным микросетям.

“Power Ledger дает возможность управлять экономикой местной энергетики самим потребителям, в то же время сохраняя стоимость распределительных сетей” - говорится на сайте компании.

#### Выводы

Сейчас тема виртуальных денег и различных способов их заработать безусловно актуальна. Как мы выяснили, самые различные индустрии пытаются подтягиваться и вводить в использование данную технологию. Это выгодно, это удобно - можно перечислять множество преимуществ. А какую тесную связь имеют сферы энергетики и криптовалюты! Они как будто созданы друг для друга. Безусловно, у этого есть огромное будущее.

#### Список использованной литературы

1. <https://lifehacker.ru/2017/06/15/bestchange-cryptocurrency/>
2. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. <https://forum.bits.media/index.php?/topic/29134>
4. <https://bits.media/news/alternativnaya-energetika-dlya-mayninga-bitcoin/>
5. [https://rodovid.me/solar\\_power/bitkoin-pomogaet-solnechnoy-energetike-zavoevyvat-mir.html](https://rodovid.me/solar_power/bitkoin-pomogaet-solnechnoy-energetike-zavoevyvat-mir.html)

#### References

1. <https://lifehacker.ru/2017/06/15/bestchange-cryptocurrency/>
2. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. <https://forum.bits.media/index.php?/topic/29134>
4. <https://bits.media/news/alternativnaya-energetika-dlya-mayninga-bitcoin/>
5. [https://rodovid.me/solar\\_power/bitkoin-pomogaet-solnechnoy-energetike-zavoevyvat-mir.html](https://rodovid.me/solar_power/bitkoin-pomogaet-solnechnoy-energetike-zavoevyvat-mir.html)

© Богданова Е. Д., Валиева Д.Г. 2017

**Большакова М. В.**, преподаватель ФСПО,  
Академия маркетинга и социально - информационных технологий - ИМСИТ  
г. Краснодар, Российская Федерация

### ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ НИВЕЛИРОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ КРИЗИСНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

**Аннотация:** В статье рассмотрены механизмы нивелирования воздействия ряда факторов на государственно - частное партнерство (ГЧП) , указан модельный ряд

взаимодействия структур государственных и частных учреждений, приведен практический опыт реализации ГЧП и его ключевых признаков.

**Ключевые слова:** Государственный и частный сектор, модели взаимодействия структур, эффективность реализации, особенности взаимодействия.

Негативные тенденции развития, характерные для большинства секторов отечественной экономики на протяжении нескольких последних лет, явились причиной заморозки реализации целого ряда комплексных инвестиционных проектов. В этой связи в качестве одного из механизмов нивелирования негативного воздействия негативных факторов внешней среды на перспективы их реализации проектов может быть задействование инструментария государственно - частного партнерства.

Термином «государственно - частное партнерство» (ГЧП) определяется «долгосрочное контрактное соглашение между государственным учреждением или органом и частным лицом с целью создания государственного актива или предоставления услуг, в котором отдельный участник несет значительный риск и ответственность руководства» [1].

Государственно - частное партнерство характеризуется следующими основными особенностями [2]:

- стороны партнерства представляют государство и частный сектор экономики;
- отношения сторон ГЧП должны регламентироваться в официальных документах (договоры, контракты и т.д.);
- отношения сторон должны иметь равноправный, партнерский характер;
- стороны должны иметь четко определенные интересы и общие цели в рамках их реализации;
- стороны нуждаются в объединении усилий в рамках достижения общих целей;
- стороны должны распределять между собой риски и расходы, а также иметь возможность участвовать в использовании полученных результатов.

Практический опыт реализации проектов государственно - частного партнерства позволяет обозначить ключевые характерные признаки данного механизма [3]:

- 1) долгосрочный временной горизонт соглашения о партнерстве;
- 2) наличие специфических форм финансирования, реализуемых в рамках партнерства проектов (инвестиции частного бизнеса, дополняемые государственными либо муниципальными средствами);
- 3) особый порядок распределения ответственности между участниками соглашения о партнерстве (цели проекта, его стоимостные и качественные характеристики определяются муниципальными властями с позиции интересов местного сообщества, тогда как частный партнер осуществляет оперативную деятельность по реализации проекта);
- 4) равноправное положение сторон соглашения;
- 5) совместное распределение сторонами между собой расходов, рисков и результатов реализации проекта.

В зависимости от характера совместной работы и распределения рисков между государственным и частным секторами при реализации инновационных проектов государственно - частное партнерство может принимать широкий диапазон форм. Степень вовлеченности частного сектора закрепляется в договоре или соглашении, там же определяются обязанности каждой из сторон и четко распределяются риски.



Сравнительная характеристика основных форм взаимодействия органов власти и частного бизнеса в рамках государственно - частного партнерства представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Формы взаимодействия государственного и частного секторов в рамках ГЧП [4]

Форма взаимодействия	Инициатор	Конечный эффект
Внедрение технологий	Государство	Контракт с «потребителем», который внедряет технологию, разработанную на средства государственного бюджета
Поддержание спроса	Государство	Разработка и / или внедрение важной с государственной точки зрения технологии с учетом средств и потребностей бизнеса
Концентрация ресурсов	Государство	Интенсификация сетевых взаимосвязей государства и бизнеса

В большинстве случаев первая модель реализуется при коммерциализации и трансфере технологий, созданных за счет средств государственного бюджета (продаже патентов и выдаче лицензий, принадлежащих государственным исследовательским учреждениям). Помимо этого, данный принцип взаимодействия наблюдается при создании компаний на базе университетских научных разработок (спин - офф компаний).

Модель взаимодействия под названием «поддержка спроса» реализуется главным образом при реализации совместных инвестиционных проектов, в которых государство преследует цель на достижение общественных интересов и поддерживает только приоритетные направления инвестиционной деятельности.

Модель взаимодействия, определяемая как «концентрация ресурсов», характеризуется созданием кластерных либо других подобных с применением механизма государственно - частного партнерства. При этом отметим, что кластерная политика приобретает все большее распространение и направлена на поддержку динамики рынка и обмена знаниями между фирмами и другими организациями на территориальном уровне.

При этом важнейшим условием эффективной реализации проектов в рамках государственно - частного партнерства, ориентированных на выпуск импортозамещающей продукции инновационного профиля является определение наиболее перспективных направлений для реализации подобных проектов.

#### Список использованной литературы:

1. Posner P., Shin Kue Ryu, Tkachenko A. Public - Private Partnerships: The Relevance of Budgeting // OECD Journal on Budgeting. 2009. Vol. 1.
2. Селезнев П. С. Европейский путь инновационной политики // Обозреватель. 2012. № 6. С. 114.

3. Севрюков А. Государственно - частное партнерство как эффективный механизм решения жилищной проблемы // Финансы и кредит. – 2012, № 25. – С. 37.

4. Судас Л. Г., Корякина О. А. Динамика взаимодействия государства и частного сектора в сфере научно - технических инноваций // Государственное управление. - 2014. - № 47. - С. 36.

© Большакова М.В., 2017

**Борисова Г.Х.**  
Студент 5 курса,  
Нефтекамский филиал БашГУ  
**Исламов Ф.Ф.**, к.э.н., доцент  
НФ БашГУ

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

***Аннотация.** В статье исследована депозитная политика коммерческого банка в современных условиях. Рассмотрены мнения разных авторов в определении депозитной политики, по данной информации проведен анализ, выявлены проблемы формирования депозитной политики и определены пути их решения с использованием бечмаркетинга.*

***Ключевые слова.** Депозитная политика, коммерческий банк, депозит, ресурсная база, привлеченные средства, проблемы, бечмаркетинг.*

В последние годы возрастает влияние депозитной политики коммерческих банков на развитие их деятельности. От степени проработанности депозитной политики Банка и доверия вкладчиков к данному банку целиком и полностью зависит объем привлеченных средств банка, его возможность к выполнению активных операций, и, в итоге, его прибыль.

Проработанная и экономически обоснованная депозитная политика – это залог развития любого коммерческого банка. Депозитная политика должна учитывать особенности деятельности самой кредитной организации и ее клиентов, выбранные приоритеты дальнейшего роста и улучшения качественных показателей деятельности банка, социально - экономические условия.

Депозитные услуги, связанные с хранением свободных денежных средств клиентов на банковских счетах с условием начисления определенных процентов на них, являются одними из старейших, традиционных банковских услуг. Депозит – это форма выражения кредитных отношений банка с вкладчиками по поводу предоставления последними банку своих собственных средств во временное пользование. «Депозит» в переводе с латинского вещь, отданная на хранение, и, следовательно, депозитом может быть любой открытый клиенту в банке счет, на котором хранятся денежные средства.

В современной экономической литературе сложились разные мнения к определению понятия «депозитная политика коммерческого банка (таблица 1).

Таблица 1 – Трактовка определения «Депозитная политика»

Автор	Определения
А.С. Васильева [3, с. 42]	Депозитная политика банка – это комплекс мероприятий по формированию ассортимента высококачественных депозитных услуг, разнообразных форм и методов привлечения средств с целью гарантирования устойчивости и надежности депозитной базы для обеспечения конкурентных преимуществ.
М.А. Афанасьева, Ю.М. Ильиных [1]	Депозитная политика коммерческого банка – это стратегия и тактика банка относительно привлечения денежных средств вкладчиков и других кредиторов и определение наиболее эффективной комбинации таких источников.
А.Н. Никулина [6]	Депозитная политика – это комплекс мер по привлечению вкладов и управлению ими.
М.В. Тяжелков [8]	Депозитная политика – политика в области привлечения коммерческим банком временно свободных денежных средств юридических и физических лиц во вклады, либо на определенный срок, либо до востребования.
В.В. Кузякова [4, с. 321]	Определяет депозитную политику, как политику банка по привлечению денежных средств в депозиты и эффективному управлению процессом привлечения.
А.П. Насырова [5, с. 508]	Депозитная политика – документ, регламентирующий процессы привлечения временно свободных средств организаций и населения на счета в банк в вклады.

Анализ информации, приведенной в таблице 1, и литературных источников, на основе которых она составлена, позволяет судить о том, что:

- довольно распространенной точкой зрения ученых является толкование депозитной политики банков в широком и узком значении;
- представительной является точка зрения ученых по определению депозитной политики банков как их стратегии и тактики по привлечению ресурсов экономических субъектов рынка;
- отдельные ученые, раскрывая сущностные характеристики депозитной политики, указывают на то, что она связана с организацией и управлением депозитным процессом;
- в ряде определений этого понятия делается акцент на целях, которые банки преследуют при формировании депозитных ресурсов, тогда как в других трактовках депозитной политики подчеркивается, что она представляет собой совокупность мероприятий, направленных не только на достижение поставленной цели, но и на решение определенных задач, а также конкретизируются способы выполнения этих задач;
- некоторые ученые считают, что наиболее существенными характеристиками депозитной политики является то, что она связана с привлечением банками временно свободных денежных средств юридических и физических лиц на срок или до востребования.

Таким образом, можно сказать, что депозитная политика представляет собой систему мер, которая нацелена банковской организацией на привлечение свободных денежных

ресурсов юридических и физических лиц с дальнейшим их размещением на взаимовыгодной основе.

Формирование ресурсной базы, включающее в себя не только привлечение новой клиентуры, но и постоянное изменение структуры источников привлечения ресурсов, является составной частью гибкого управления активами и пассивами коммерческого банка. Эффективное управление пассивами предполагает осуществление грамотной депозитной политики. Специфика этой области деятельности в том, что в части пассивных операций выбор банка обычно ограничен определенной группой клиентуры, к которой он привязан намного сильнее, чем к заемщикам. Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к определенным клиентам. Если круг этих клиентов узок, то зависимость от них банка очень высока [2, с. 32].

Поэтому для укрепления ресурсной базы банкам необходимо постоянно совершенствовать свою депозитную политику. Соответственно, при разработке депозитной политики должны обязательно учитываться параметры конкуренции на рынке депозитных услуг и понимания сущности, что такое доверительное управление. В частности сильные стороны банков - лидеров и главных банков - конкурентов. Инструментом, который позволит показателям деятельности банка на рынке депозитных услуг быть лучше конкурентов, является бенчмаркинг [7, с. 412].

Бенчмаркинг – это управленческий механизм, позволяющий проводить тщательный анализ и сопоставление бизнес - процессов депозитной деятельности и депозитных продуктов банков - лидеров и конкурентов с параметрами банка - разработчика депозитной политики и адаптации полученных результатов с целью повышение его конкурентоспособности на рынке депозитных услуг.

Выделяют различные виды бенчмаркинга, которые целесообразно классифицировать по таким признакам, как: среда, объект и субъект проведения, целевая ориентация. Виды бенчмаркинга целесообразно использовать в процессе разработки депозитной политики банка [9, с. 133].

При определении целей и задач депозитной политики банка целесообразно применять стратегический и тактический бенчмаркинг. Это объясняется тем, что банк должен выбрать и обосновать все варианты своего развития на основе четко сформулированной цели и детального перечня задач. Применяя стратегический бенчмаркинг, банк сможет отталкиваться от стратегий привлечения ресурсов депозитного происхождения банков - конкурентов и лидеров, определить возможные альтернативы по ведению депозитной деятельности и решений, касающиеся изменений в целевой подсистеме. Для этого банк должен выделить лучшие достижения и оценить дальнейшие альтернативные изменения цели или задач банков - конкурентов или успешных банков.

При этом также целесообразно использовать тактический бенчмаркинг, потому что это поможет детализировано проанализировать необходимую информацию и более полно обосновать задачи депозитной политики.

При определении оптимального ассортимента депозитных продуктов, целесообразно использование конкурентного, глобального и проблемно - ориентированного бенчмаркинга. Применение конкурентного бенчмаркинга позволит банку проанализировать наиболее удачный ассортимент своего главного конкурента и проанализировать те депозитные продукты, которые пользуются наибольшим спросом

среди потребителей. Для успешного проведения этого вида бенчмаркинга банк должен изучить и сделать анализ по депозитным продуктам конкурентов через информационные обзоры, проекты, отчеты, статистические справки. На основе полученной информации можно разработать оптимальный ассортимент депозитных продуктов с корректировкой на специфику деятельности банка. Глобальный бенчмаркинг позволит банку разработать депозитные продукты не только на основе опыта главного конкурента, но и тех банков, которые достигли лучших результатов в данном сегменте рынка банковских услуг.

В ходе формирования и реализации ценовой политики на рынке депозитных услуг уместно использовать эталонный бенчмаркинг, который предусматривает использование эталонных критериев, на основе которых менеджеры банка могут более корректно охарактеризовать принципы и подходы ценовой политики, установить конкурентоспособные цены на депозитные продукты, при этом снизив затраты, выбрать другой или усовершенствовать существующий тип депозитной политики [5, с. 510].

При формировании основных методов и каналов сбыта депозитных продуктов важным является определение методов мотивации клиентов, для чего целесообразным считаю использование процесса - ориентированного бенчмаркинга. Благодаря использованию этого вида бенчмаркинга кредитная организация может основываться не только на анализе процессов происходящих в банке, а также и других финансовых институтов (ломбардов, кредитных союзов, страховых компаний и т.д.). То есть банк может усовершенствовать неценовые методы управления по привлечению депозитов.

При определении мер привлечения персонала, их функций и определенных подразделений, осуществляющих управление привлечением ресурсов банка с депозитных источников, целесообразно использовать функционально - ориентированный бенчмаркинг. Благодаря его использованию банк может проанализировать лучшие методы привлечения персонала, определенные технологии по повышению их квалификации, разработать функции работников и подразделений на основе лучшего опыта.

Для оптимизации расходов, связанных с изготовлением и реализацией депозитных продуктов банка, а также проведением всех маркетинговых разработок и внедрением новых депозитных продуктов банка уместно использовать конкурентный бенчмаркинг.

Кроме указанных выше, банку целесообразно разработать индивидуальный бенчмаркинг, где банк сам сможет провести данный метод управления или ассоциативный, где банки могут объединиться с целью обмена и изучения опыта [1].

Итак, бенчмаркинг в системе управления привлечением ресурсов банка – это управленческий механизм, позволяющий проводить тщательный анализ и сопоставление бизнес - процессов депозитной деятельности и депозитных продуктов банков - лидеров и конкурентов с параметрами банка - разработчика депозитной политики, и адаптации полученных результатов с целью повышения его конкурентоспособности на рынке депозитных услуг.

### **Список литературы**

1. Афанасьева, М.А., Ильиных, Ю.М. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях [Электронный ресурс] / М.А. Афанасьева, Ю.М. Ильиных // CYBERLENINKA.RU. – Электрон. дан. – URL: [http:// cyberleninka.ru/](http://cyberleninka.ru/)

article / osobennosti - depozitnoy - politiki - kommercheskogo - banka - v - sovremennyh - usloviyah - 1 (дата обращения: 31.10.2017).

2. Березина, М.П. Проблемы развития депозитных операций банка / М.П. Березина // Деньги и кредит. – 2016. – № 5. – С. 32 - 33.

3. Васильева, А.С. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях / А.С. Васильева // Финансы и кредит. – 2016. – № 40. – С. 42 - 43.

4. Кузякова, В.В. Понятия и классификация депозитов банка / В.В. Кузякова // Молодой ученый. – 2014. – № 19. – С. 321 - 324.

5. Насырова, А.П. Депозитная политика коммерческого банка // Молодой ученый. – 2016. – № 2. – С. 508 - 511.

6. Никулина, А.Н. Депозитная политика коммерческих банков: инструменты, проблемы, перспективы / А.Н. Никулина [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA.RU. – Электрон. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/depozitnaya-politika-kommercheskih-bankov-instrumenty-problemy-perspektivy> (дата обращения: 31.10.2017).

7. Субботина, К.Е., Кобзева, О.А. Особенности развития депозитных операций в банках России / К.Е. Субботина, О.А. Кобзева // Молодой ученый. – 2016. – № 7. – С. 412 - 414.

8. Тяжелков, М.В. Депозитные операции коммерческих банков / М.В. Тяжелков [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA.RU. – Электрон. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/depozitnye-operatsii-kommercheskih-bankov> (дата обращения: 31.10.2017).

9. Ягупова, Е.А., Доморников, А.Н. Использование бенчмаркинга при разработке депозитной политики коммерческого банка / Е.А. Ягупова, А.Н. Доморников // Инновационная наука. – 2017. – № 1. – С. 133 - 137.

© Борисова Г.Х., 2017

© Исламов Ф.Ф., 2017

**Боярова Г.А.**, гр. Ф(МЗ) - 11

Экономический факультет ХГУЭП

**Лемешко Е.Ю.**, к.э.н., доцент кафедры финансов ХГУЭП

## **ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КРАЕВОГО БЮДЖЕТА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Аннотация:** В условиях экономического кризиса, который привел сначала к отмене, а потом к возвращению практики среднесрочного бюджетного планирования особую актуальность приобретают вопросы точности прогнозных значений параметров регионального бюджета. В статье будет дана оценка эффективности планирования параметров краевого бюджета, как одной из стадий бюджетного процесса. Также будут рассмотрены направления, которые позволят повысить точность территориального бюджетного планирования.

**Ключевые слова:** бюджетный процесс, составление бюджета, бюджетное планирование, ситуационный анализ.

Бюджет региона выступает в качестве финансовой базы его социально - экономического развития. Регионы России отличаются экономическим потенциалом, в том числе и в части формирования доходной части бюджетов. Также от собственного экономического потенциала зависят возможности региональных властей в финансировании основных статей расходов бюджета без привлечения средств вышестоящих бюджетов. Поэтому от точности планирования доходов и расходов бюджета на стадии составления проекта регионального бюджета зависит полнота выполнения мероприятий, заложенных в государственных программах развития (а программно - целевой метод является в настоящее время основным инструментом управления бюджетными ресурсами территорий).

Недостаточная точность планирования приводит к недофинансированию актуальных расходных обязательств, дезорганизации бюджетного процесса и функционирования экономики региона в целом.

На основе статистических данных последних лет проведем оценку эффективности планирования доходов и расходов краевого бюджета Хабаровского края (таблица 1).

Как показывают данные таблицы, после снижения как доходов, так и расходов краевого бюджета в 2015 году, в 2016 был отмечен их рост (на 14,2 и 5,6 % соответственно). Согласно прогноза доходы бюджета в 2017 году сохранятся практически на уровне 2016 года, а в 2018 году планируется их значительное снижение (на 11,4 % к уровню 2017 года). Соответственно на 19,23 % ожидается и снижение расходов краевого бюджета. В соответствии со среднесрочным планом, ситуация с доходами бюджета относительно стабилизируется к 2019 году (ожидается их рост на 1,5 %). При этом расходы бюджета продолжают снижаться и достигнут минимума за последние 7 лет.

Таблица 1 – Фактические и плановые показатели краевого бюджета Хабаровского края за 2012 – 2019 гг., млрд. рублей [1,2,3,4,5,6,8]

Показатели	Фактически исполнено за 2012 – 2016 г.					Утвержденные бюджетные назначения на 2017 – 2019 г.		
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Всего доходов	71,06	84,96	79,58	71,91	82,16	82,2	73,13	74,25
Темп роста, % к предыдущему году	-	119,6	93,7	90,4	114,2	100,05	88,96	101,5
- в том числе налоговые и неналоговые доходы	49,71	50,33	54,64	55,4	61,73	64,58	60,4	61,9
Темп роста, % к предыдущему году	-	101,2	108,6	101,4	111,4	104,6	93,5	102,5



Расходы всего	76,79	89,05	92,89	82,21	86,83	92,59	80,77	74,25
Темп роста, % к предыдущему году	-	116	104,3	88,5	105,6	106,6	87,2	92
Дефицит бюджета	5,73	4,09	13,31	10,3	4,67	10,39	7,64	0
Темп роста, % к предыдущему году	-	71,4	325,4	77,4	45,3	222,5	73,5	0

Основой для бюджетного планирования служит прогноз социально - экономического развития региона. Главным показателем данного прогноза является валовой региональный продукт. Рассмотрим динамику базы планирования и параметров бюджета, в качестве примера взяв показатель налоговых и неналоговых доходов краевого бюджета Хабаровского края (таблица 2).

Таблица 2 – Отношение налоговых и неналоговых доходов краевого бюджета к ВРП Хабаровского края [6,7,8]

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВРП (до 2016 года – фактическое значение, начиная с 2017 - прогноз / базовый вариант), млрд. руб.	437,9	498,06	549,29	571,5	581,8	607,98	635,3	663,9
Налоговые и неналоговые доходы бюджета (факт / прогноз), млрд. руб.	49,71	50,33	54,64	55,4	61,73	64,58	60,4	61,9
- в % к ВРП	11,3	10,1	9,9	9,7	10,6	10,6	9,5	9,3

Несмотря на то, что ВРП региона рос на протяжении 2012 – 2016 гг. и в прогнозе социально - экономического развития даже в самом умеренном базовом сценарии рост сохранится в среднем на 4,5 % в год, показатель отношения налоговых и неналоговых доходов краевого бюджета в прогнозном периоде будет снижаться и достигнет минимального значения за 7 лет – 9,3 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на достаточно благоприятные прогнозы социально - экономического развития региона, в области бюджетной политики намечается явный кризис. Это может быть обусловлено тем, что краевые власти достаточно «осторожны» в планировании доходов бюджета, что подтверждается данными рисунка 1.

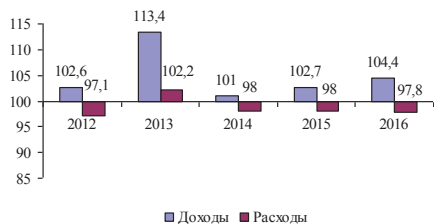


Рисунок 1 – Данные об исполнении краевого бюджета Хабаровского края по доходам и расходам за 2012 – 2016 гг., процентов [1,2,3,4,5,8]

На протяжении всего исследуемого периода фактическая величина доходов краевого бюджета превышала плановые показатели, при этом в отдельные годы разрыв между плановыми и фактическим показателями был достаточно значительным (в 2013 году исполнение составило 113,4 %).

При этом расходные обязательства (за исключением того же 2013 года) не исполнялись в полном объеме. Это может быть обусловлено тем, что в условиях жесткой экономии, обусловленной кризисом, краевые власти за неимением достаточно точной информации о доходах бюджета, в начале года, при составлении проекта краевого бюджета, не могут принять оперативных решений о распределении бюджетных ассигнований между целевыми программами.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

1. На стадии формирования бюджета депутаты краевой думы закладывают слишком высокие риски неисполнения бюджетных назначений, по этой причине на протяжении последних пяти лет фактические доходы краевого бюджета превышают плановые показатели.

2. По причине низкой эффективности планирования доходов краевого бюджета, снижается и эффективность планирования расходов бюджета в части распределения бюджетных ассигнований на выполнение мероприятий государственных программ Хабаровского края.

Существующие несовершенства проектирования основных параметров краевого бюджета, низкое качество прогнозов приводят к тому, что составление бюджета на такой основе не в полной мере соответствует экономической действительности.

Для того чтобы повысить эффективность планирования на стадии составления бюджета необходимо:

1. Использовать элементы ситуационного анализа в бюджетном планировании. Для этого возможно провести анализ факторов, воздействие которых приводит к мобилизации доходов в бюджет субъекта Российской Федерации в сумме, отличной от величины его доходного потенциала. При этом следует исключить из анализа влияние факторов, запланировать которые невозможно; так, например, следует нивелировать влияние, как стихийных бедствий, так и факта получения незапланированной сверхприбыли крупным налогоплательщиком. Все факторы подлежат классификации в соответствии со степенью воздействия и срочностью на основе экспертных оценок.

2. Активизировать работу по более равномерному освоению бюджетных средств, а также усилить контроль за реализацией мероприятий долгосрочных целевых программ и осуществлением бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства для результативного и эффективного использования средств краевого бюджета.

3. В целях повышения открытости бюджетного процесса и информированности физических и юридических лиц о мерах государственной поддержки экономики (расширения информационного пространства) рекомендуется публиковать План мероприятий («дорожную карту») по мобилизации доходов краевого бюджета на долгосрочную перспективу в рамках Стратегии социально - экономического развития (в настоящее время разработан проект стратегии до 2030 года).

Реализация данных предложений позволит повысить эффективность управления государственными финансами на уровне региона.

### Список использованной литературы

1. О краевом бюджете на 2012 год: Закон Хабаровского края от 16.11.2011 № 149 // Официальный Интернет - портал нормативных правовых актов Хабаровского края. Режим доступа: [http:// laws.khv.gov.ru](http://laws.khv.gov.ru)
  2. О краевом бюджете на 2013 год: Закон Хабаровского края от 10.12.2012 № 245 // Официальный Интернет - портал нормативных правовых актов Хабаровского края. Режим доступа: <http:// laws.khv.gov.ru>
  3. О краевом бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов: Закон Хабаровского края от 11.12.2013 № 330 // Официальный Интернет - портал нормативных правовых актов Хабаровского края. Режим доступа: <http:// laws.khv.gov.ru>
  4. О краевом бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: Закон Хабаровского края от 10.12.2013 № 19 // Официальный Интернет - портал нормативных правовых актов Хабаровского края. Режим доступа: <http:// laws.khv.gov.ru>
  5. О краевом бюджете на 2016 год: Закон Хабаровского края от 09.12.2015 № 146 // Официальный Интернет - портал нормативных правовых актов Хабаровского края. Режим доступа: <http:// laws.khv.gov.ru>
  6. О краевом бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: Закон Хабаровского края от 06.12.2016 № 226
  7. Основные показатели социально - экономического развития хабаровского края на 2017 год и на плановый период 2018 - 2019 года. Электронный ресурс. Режим доступа: [file:///C:/Users/Galya/Downloads/Poyasnitelnaya \\_zapiska.pdf](file:///C:/Users/Galya/Downloads/Poyasnitelnaya_zapiska.pdf)
  8. Сайт УФК по Хабаровскому краю. Режим доступа: [http:// khabarovsk.roskazna.ru/](http://khabarovsk.roskazna.ru/)
- © Боярова Г. А., Лемешко Е. Ю., 2017

**Буторин В. В.,**  
магистрант ФГБОУ ВО УрГУПС, г. Екатеринбург  
**Butorin Valentin V.,**  
graduate student of USURT, Ekaterinburg

### ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО РЫНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

### FEATURES OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT MARKET AT THE PRESENT STAGE

Ключевые слова: транспорт, транспортная система, инфраструктура  
Keywords: transport, transport infrastructure

Аннотация: в статье изложены основные направления развития транспортного рынка в России в настоящее время, показаны тенденции и актуальность исследования транспортного рынка

Abstract: the article presents the main directions for the development of the transport market in Russia now, showing trends and the actuality of the research of the transport market

При условии роста экономической самостоятельности субъектов РФ и хозяйственной самостоятельности регионов все больше возрастает роль рынка транспортных услуг в предоставлении значимых для общества материальных благ. Транспорт становится важнейшей составляющей в формировании и развитии инфраструктуры региона и важнейшим компонентом экономической структуры промышленности и механизмом промышленного развития. Транспорт имеет множество отраслевых особенностей: экономических, финансовых, технологических, производственных и инвестиционных, данные особенности должны учитываться при формировании условий развития рынка транспортных услуг и на региональном и на федеральном уровнях.

Сфера транспортных услуг сегментирована, она обладает множеством уникальных и специфических характеристик, которые отличают ее от прочих видов экономической деятельности. Наблюдаются тенденции крайне жесткой конкуренции как на рынке автомобильного транспорта, так и между крупными транспортными компаниями, осуществляющими свои услуги комплексно и между крупными логистическими центрами, которые функционируют в больших городах. Развитие рынка транспортных услуг обеспечивает формирование единого экономического пространства, единой логистической системы перемещения грузов, пассажиропотоков. Рынок транспортных услуг – это часть региональной экономики, обеспечивающая перевозку и доставку товаров и услуг, наиболее актуальна проблема развития такого рынка для крупных стран, обладающих огромной территорией, таких как США, Канада, Россия. Российский рынок транспортных услуг по своей сути является развивающимся рынком, многие компоненты требуют особого внимания и инвестиционных вложений – например, рынок речного сообщения (грузового и пассажирского).

Для России важнейшим и актуальным становится развитие институциональных и инвестиционных основ формирования рынка транспортных услуг, расширение объемов финансирования и финансовой поддержки со стороны органов государственной власти и управления. Рынок транспортных услуг, как единая система, встроенная в экономическую структуру региональной экономики требует нормативно - правового и методического обеспечения, данный рынок должен развиваться в рамках существующих методик, однако, они безнадежно устарели, особенно в связи с автоматизацией, формированием логистических систем и логистических центров нового типа, которые предусматривают глобальное перемещение грузов, например, в рамках трансазиатского или трансатлантического коридоров.

Существующие рынки транспортных услуг не развиваются, в том числе из - за отсутствия правильных междисциплинарных представлений о формировании логистических систем, что закрепляется в традиционных методах управления логистикой – это видно также и в государственных программах, планах и концепциях. Фундаментальных и системных исследований логистических транспортных центров в регионах, к сожалению, также не проводится, все исследователи касаются вопросов или только автомобильного или только железнодорожного транспорта.

Современный рынок транспортных услуг функционирует и развивается очень сложно, его генезис зависит и от внешней и внутренней среды, конъюнктура влияет на развитие рынка транспорта настолько, что отраслевая специфика становится очень актуальной и заметно отличает этот рынок от других рынков. Использование традиционных методов управления на транспортном рынке становится не правильным механизмом, здесь должны формироваться и внедряться иные методы комплексного логистического управления. Разрабатываются и внедряются новые модели логистики и развития транспортных систем, которые включают в себя множество компонентов, элементов и процессов, в том числе учитываются особенности развития региональной торговли и промышленности.

Возникает необходимость создания концепции модернизации управления транспортными системами, которая включает методы и принципы совершенствования транспортных компаний, муниципальных и государственных транспортных организаций. Таким подходом к управлению взаимосвязанными бизнес - процессами производства и реализации транспортных услуг, адекватным современным условиям, является применение концепции синергетики и методологии геомаркетинга на основе формирования сетевой структуры региональных рынков транспортных услуг [1, с.122].

Транспортная система, как и прочие составляющие экономики, находится в состоянии кризиса, а кризисные явления в промышленности и торговле требуют реализации системы мероприятий: формирование нормативно - правовой составляющей развития рынка транспортных услуг, т.е. подготовка законодательных и подзаконных актов, касающихся транспорта на региональном и федеральном уровнях; подготовка экономической базы рынка исходя из того, что длительное время будут функционировать многочисленные товаропроизводители, предприниматели, использующие различные формы собственности; формирование и развитие инфраструктуры рынка, в состав которой, кроме транспортно - складской, входят также системы информации, связи, банки и страховые общества; организация надежной социальной защиты работников транспорта, их рациональной занятости, смягчение последствий резкого роста цен и инфляции; кадровое обеспечение рынка транспортных услуг, включающее подготовку высококвалифицированных специалистов в сфере антикризисного управления, переобучение работников транспорта всех уровней (руководителей транспортных предприятий, начальников среднего звена, рядовых работников).

В настоящее время основными направлениями развития рынка транспортных услуг являются: совершенствование антимонопольного регулирования; поэтапное сокращение сферы ценового регулирования и расширение рынка свободных цен; создание условий, обеспечивающих недискриминационный доступ потребителей транспортных услуг к транспортной инфраструктуре; устранение неоправданных административных и экономических барьеров для конкуренции транспортных операторов; государство не вправе ограничивать доступ независимых операторов на рынок, за исключением тех случаев, когда по тем или иным причинам конкуренция невозможна; коммерциализация использования транспортной инфраструктуры с привлечением частных операторов; поэтапная приватизация отдельных элементов инфраструктуры транспорта; совершенствование системы допуска к перевозкам на основе механизмов лицензирования и подтверждения соответствия транспортных средств и услуг перевозчиков установленным требованиям; постепенный переход к более «мягким» формам государственного

регулирования, включая добровольную сертификацию; поддержка малого и среднего бизнеса на транспорте; стимулирование консолидации транспортного бизнеса в отдельных сегментах рынка; правовое разделение секторов перевозок, выполняемых по найму, и перевозок собственных пассажиров и грузов; защита наемных перевозчиков от несправедливой конкуренции со стороны нетранспортного сектора экономики; постепенная замена действующих количественных квот качественными; содействие развитию транспортной логистики, а также современных информационных технологий в сфере транспорта [2].

В условиях кризиса транспорт является инструментом реализации национальных интересов России, обеспечения достойного места страны в мировой хозяйственной системе. В этой связи развитие системы транспорта

России должно осуществляться с учетом мер, предпринимаемых РФ по формированию единого транспортного пространства в рамках СНГ, общеевропейского экономического пространства.

Транспортный рынок состоит из нескольких системообразующих базовых рынков, основными из которых являются рынок перевозок и рынок транспортного обслуживания. При анализе ситуации на мировых рынках перевозок и транспортного обслуживания отмечаются общие тенденции в развитии транспорта, такие как существенное сокращение государственного регулирования рынков, увеличение числа транспортных компаний с низкими тарифами, банкротство «традиционных» сетевых транспортных компаний. При этом, в связи с усиливающейся конкуренцией между перевозчиками на рынках перевозок продолжается процесс объединения транспортных компаний, а также процессы слияния и поглощения.

Актуальность этих задач определяется тем, что консолидация транспортного бизнеса наиболее оправдана в тех сегментах рынка, где деятельность большого количества мелких неэффективных операторов снижает стандарты транспортного обслуживания, уровень безопасности, препятствует нормальному обновлению основных фондов. При этом консолидация бизнеса может осуществляться на корпоративной основе, посредством создания альянсов, пулов, использования всех механизмов, которые допускает действующее законодательство. Наряду с этим, следует учитывать, что проекты масштабных слияний транспортных компаний в настоящее время в большей части не реализованы, так как существует ряд препятствий и барьеров в антимонопольном и межгосударственном регулировании. Именно интеграция становится основной движущей силой в процессе преодоления последствий экономического кризиса перевозчиками и у России есть реальные перспективы участвовать в этом процессе, так как большинство транспортных компаний проявляют активность в поиске партнерства в ЕС и приступают к осуществлению совместных инициатив на российском рынке.

#### **Литература:**

1. Экономика транспорта: учебник и практикум для академического бакалавриата / [Е. В. Будрина и др.]. - Москва: Юрайт, 2016. – 365 с.
2. Логинова, Н.А. Экономическая оценка инвестиций на транспорте: учебное пособие / Н. А. Логинова. - Москва: Инфра - М, 2013. – 250 с.

© Буторин В. В., 2017

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

### Аннотация

В данной статье описана характерная особенность управления предприятием НГК, которая заключается в осуществлении перехода от трехуровневой системы управления нефтегазовым предприятием к двухуровневой.

### Ключевые слова

Система управления, нефтегазовая отрасль, управленческие решения.

Одним из направлений совершенствования организации бизнес - процессов предприятий нефтегазовой отрасли является переход от трехуровневой (функционально - операционной) системы управления нефтегазовым предприятием к двухуровневой (функционально - процессной).

Трехуровневая система управления представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Трехуровневая система управления нефтегазовым предприятием

Данный подход заключается в следующих принципах: – объемные показатели производства как цель управления; – территориальное распределение как основа структуры предприятия; – наличие на каждом предприятии возможно более широкой номенклатуры продуктов и услуг; – наличие относительной финансовой самостоятельности подразделений; – окружение производства насколько возможно широким спектром социального самообеспечения.

Трехуровневая система управления предприятием направлена на достижение агрегированных целевых показателей в разрезе подразделений. Характерная особенность этого подхода с точки зрения информационной поддержки - осуществление дублирования функций на уровне филиала, обременительное наращивание документооборота, искажение поступающей от цехов информации. Образуется эффект "непрозрачности", размытости объекта управления.



К недостаткам описанного подхода относятся: а) отсутствие логики и функциональной простоты в системе управления, большое количество уровней управления; б) разнородность организационных структур филиалов, и как следствие – сложность в проведении единой политики в управлении сквозными процессами; в) дублирование многих функций на уровнях центрального аппарата управления, филиала, цеха; г) присутствие в структуре филиалов множества вспомогательных подразделений; д) отсутствие единого методологического центра, регулирующего структуру и наполнение информационных потоков.

Перечисленные недостатки способны привести к рассогласованиям, которые сама система не может выправить, потому что информационный обмен между разными уровнями управления носит агрегированный характер, а внутренняя информация внутри каждого уровня формируется по различным принципам. Отсюда следует сделать вывод о том, что в случае использования данной модели управления, информация теряется и не может быть основой для принятия управленческих решений.

Уже с середины 90 - х годов прошлого столетия крупные российские нефтегазовые предприятия переходят от трехуровневой к двухуровневой структуре управления предприятием.

Двухуровневая система управления включает в себя две составляющие: месторождения и единый центр управления. Данная структура представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Двухуровневая система управления нефтегазовым предприятием

Основным принципом двухуровневой структуры является то, что каждый цех добычи эксплуатирует целое количество месторождений и реализует технологический процесс от скважины до коммерческого узла учета и передачи нефти.

Таким образом, в результате реорганизации ОАО «Томскнефть», которая была проведена в 2003 году, был использован подход к управлению предприятием на основе производственных блоков – узкой специализации производственных единиц. В состав четырех блоков входят: цеха добычи (добывающие скважины), цеха поддержания пластового давления (обслуживание кустовых насосных станций), цеха подготовки нефти (обслуживание дожимных насосных станций и пунктов подготовки нефти); транспортные цеха (трубопроводный транспорт)<sup>1</sup>. На основе обозначенных технологий в структуре руководства созданы четыре управления, обладающие собственным бюджетом, им были переданы функции заказчика.

<sup>1</sup> ОАО «Томскнефть» слила своих «дочек» в «Васюган» // Коммерсант. - 2003. - 5 декабря. - с.15.

Разница двухзвенной и трехзвенной систем управления нефтегазовым предприятием состоит в следующем: а) в числе ступеней выработки управленческих решений (считается, что чем меньше ступеней, тем меньше трансформируется исходная идея верхнего уровня управления и тем точнее она реализуется, давая результат, адекватный команде); б) в величине интервала времени, от момента выработки управленческого решения верхнего уровня до его исполнения после всех бюрократических процедур и аналогичного времени обратной связи; в) в числе управленцев на каждом из уровней системы.

Определенная организационная структура нефтяных предприятия напрямую зависит от ряда внешних и внутренних факторов, но в основе каждой из них лежит вертикально интегрированный отраслевой комплекс. Все они образуются на основе одного или нескольких акционерных обществ, которые создают основы для поддержания технологического процесса, определяют их производственную специализацию и привязывают новую структуру к определенной территории.

### **Список использованной литературы**

1. Бухалков М.И. Организация производства и управление предприятием: Учебник / М.И. Бухалков. - М.: ИНФРА - М, 2014. - 506 с.
2. Родионова В.Н. Организация производства и управление предприятием: Учебное пособие / В.Н. Родионова, О.Г. Туровец. - М.: ИЦ РИОР, 2015. - 128 с.

© Варычев М.А., 2017

© Туктарова А.Н., 2017

**Варычев М. А.**

Магистрант 2 года обучения

Г.Астрахань, АГТУ

**Туктарова А.Н.**

Ассистент кафедры менеджмента

Г.Астрахань, АГУ

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрена сущность и функции стратегического управления, а также разработка стратегии предприятия. Следует сказать, что при отсутствии верной и эффективной стратегии, стратегическое управление будет неэффективным.

### **Ключевые слова**

Стратегическое управление, стратегия, предприятие.

Стратегическое управление представляет собой управление, опирающееся на потенциал человека как основу организации, которая направляет производство на потребности покупателей, быстро реагирует и осуществляет изменения в организации.

Ученые выделяют пять функций стратегического управления предприятием, которые представлены на рисунке 1.

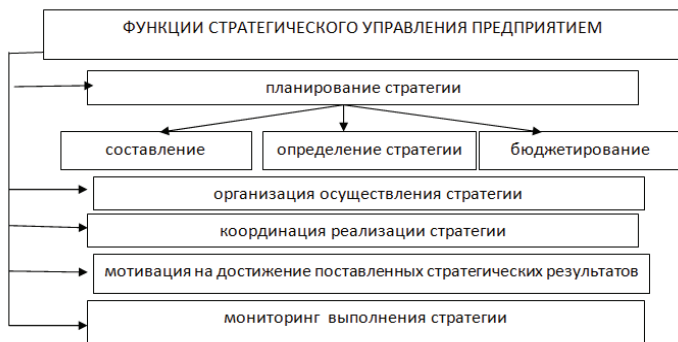


Рис.1. Основные функции стратегического управления предприятием

На рисунке 1 заметно, что функция планирование стратегии имеет свои подфункции: составление прогноза, определение стратегии, бюджетирование.

Целью подфункции составления планов является предвидение перспектив развития и оценка риска. Руководство предприятия должно четко знать то, чего хочет добиться от предприятия, благодаря внедрению нововведений.

Многие сотрудники предприятия, включая руководство, боятся изменений. В книге по Э.М. Голдратт, Дж. Кокс «Цель. Процесс непрерывного улучшения» объясняется суть боязни изменений, преодолеть которую можно, если верно и правильно замотивировать персонал для принятия изменений в организации. Если люди смогут адекватно оценить все плюсы и минусы нововведений, они смогут их принять. Но для того, чтобы персонал принял изменения, необходимо руководству предприятия самим понять все достоинства и недостатки планируемых изменений.

По итогам анализа руководство организации находит перспективы дальнейшего развития, а также разрабатывает стратегию. К разработке стратегии развития организации стоит отнестись аккуратно, ведь он нее и зависит дальнейшее развитие предприятия. Зачастую на предприятии уже существует стратегия развития, но если ее хотят изменить, значит, она - неэффективная. При разработке новой стратегии, следует учесть все недостатки предыдущей. При обнаружении таких недостатков в работе стратегии, нужно выбрать новую, которая не будет допускать этих минусов в деятельности организации.

Определить, насколько эффективна выбранная стратегия, можно путем проведения техники - экономического анализа деятельности предприятия. При его благоприятном развитии, многие финансовые показатели должны измениться в лучшую сторону.

Координация реализации стратегии состоит в том, что согласовании стратегические решения разного уровня должны быть согласованы и последовательно объединены стратегии и цели подразделений организации на более высоких управленческих уровнях.

Для достижения поставленной цели необходимы не только финансовые ресурсы, но и трудовые, то есть персонал. Потому что реализовывать стратегию «на деле» будут именно

сотрудники. Для того чтобы побудить сотрудников стремиться к достижению поставленной цели организации, необходимо персонал мотивировать к этому. Для этого следует использовать как материальную, так и нематериальную мотивацию.

Для того, чтобы приступить к осуществлению стратегии, необходимо подготовиться путем создания всех условий для ее успешной реализации.

Необходимость уникальности стратегии определяется тем, что ее осуществление должно дать возможность организации достичь устойчивых конкурентных преимуществ. В связи с этим крайне желательно, если разработанная стратегия организации считается уникальной, то есть единственной в своем роде, подходящей только для данной организации и ни для какой другой. Данная стратегия поддается копированию с большим трудом. Это значит, что при ее разработке учтены факторы, которые являются значимыми именно для данной организации, и реализация именно данной стратегии позволит получить организации устойчивые конкурентные преимущества. В связи с этим критерий уникальности должен являться одним из главных при оценке разных вариантов стратегий.

Рассматривая стратегическое управление предприятием, следует отметить, что оно базируется на разработке и внедрении стратегии. Без четко определенной и разработанной стратегии, стратегическое управление невозможно.

#### **Список использованной литературы**

1. Голдратт Э.М., Кокс Дж. Цель: процесс непрерывного совершенствования. - М.:Попурри, 2014. – 496с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 5 - е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарика, 2011. – 296с.

© Варычев М.А., 2017  
© Туктарова А.Н., 2017

**Веглугин Д.Д.**  
Студент ВГУЭС  
г. Владивосток, РФ

## **АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ДОЛЕВЫЕ И ДОЛГОВЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ**

### **Аннотация**

На сегодняшний день существует множество инструментов инвестирования, доступных как физическим, так и юридическим лицам в равной степени. Работа посвящена анализу рынка ценных бумаг, а также оценке риска и доходности имеющихся сегодня рынке инвестиционных продуктов.

### **Ключевые слова**

рынок ценных бумаг, денежные вложения, инвестиции, активы, риски, доходность

Для рассмотрения любого инструмента инвестирования на фондовом рынке грамотный инвестор должен уметь оценивать его риски и ликвидность, а также уметь соотнести их с будущей доходностью.

В данной работе проведена оценка привлекательности следующих инвестиционных продуктов: долевых ценных бумаг ПАО «Сбербанк» и паевых инвестиционных фондов. Для проведения анализа требуется рассчитать годовую доходность каждого инструмента, рассчитать коэффициент Шарпа и меру рыночного риска и оценить полученные риски с чистой приведенной стоимостью (NPV).

Для автоматизации расчетов использовался ППП MS EXCEL.

При выборе тех или иных инструментов критерием выбора должен стать принцип взаимосвязи «риск – доход». [6] Для грамотного инвестирования инвестор должен учитывать риски и волатильность, то есть изменчивость цены, для которой используется дисперсия. Для данной работы была определена дисперсия и среднее квадратичное отклонении доходности акций Сбербанка за период 2008 - 2016 года – время существования индекса РТС в России.

Чтобы узнать, какую доходность может принести актив на единицу риска и рассмотреть величину риска инвестиционного портфеля используют коэффициент Шарпа (соотношение премии за риск). [2] Чтобы проверить полученные данные рассматривают показатель меры рыночного риска, отражающая изменчивость доходности ценной бумаги (портфеля) по отношению к доходности другого портфеля, в роли которого часто выступает среднерыночный портфель, то есть РТС. [3;7]

Проведя расчет основных показателей и коэффициентов, а также проанализировав чувствительность ценной бумаги к колебаниям рынка можно сделать следующие выводы:

1) Акции Сбербанка достаточно рискованны, а прибыль, полученная за взятый на себя риск, недостаточно оправдывает ожидания. Коэффициент Шарпа показывает, что акции весьма болезненно реагируют на нестабильность российской экономики и в случае кризиса не приносят ожидаемую доходность;

2) На длительном горизонте акции могут приносить прибыль в силу сглаживания рисков временным горизонтом, в краткосрочных перспективах необходимо отслеживать тенденции российского рынка.

Попробуем же теперь рассмотреть ПИФы. Рассмотрим три фонда: Ликвидные акции, Облигации (практически безрисковые медленно растущие ценные бумаги государства) и Индекс ММВБ (где риски страхуются за счет следования трендам и доходным индексам биржи). [4,10]

По данным годовой доходности видно, что наиболее доходным фондом является Ликвидные акции, положительным моментом которого является гибкая реакция на изменения конъюнктуры рынка, что обусловлено диверсификацией деятельностью, по Облигациям можно заметить среднюю доходность, близкую к банковским депозитам, но и низкую просадку во время кризисов.

Рассчитав коэффициент Шарпа видно, что только долевые бумаги показывают стабильный рост; про долговые же бумаги можно сказать, что в условиях кризиса куда выгоднее будет вложиться в иные способы дохода. [9.11]

Убедимся в соотношении риска и дохода по паевым фондам рассчитав меру рыночного риска – Ликвидные акции являются самыми доходными, но и влекут за собой

максимальный риск. Наименее же доходными являются долговые ценные бумаги. Индекс ММВБ, отражая экономическую ситуацию в стране, влечет за собой средний риск в виду снижения спроса на ценные бумаги.

Далее по каждому паевому фонду был рассчитан показатель NPV. Это метод оценки, основанный на методологии дисконтирования денежных потоков. [8] Был наиболее произведен расчет ставки цене дисконтирования сценариев по методу оценки капитальных оценка активов (СAMP). [5] Фактором, определяющий будущую норму в модели был взят рыночный риск. Номинальная безрисковая ставка составила 13,43 % при учете всех сдерживающих факторов.

Полученные данные показывают, что вложения в ПИФы не всегда могут оправдать всех финансовых ожиданий вкладчика, что говорит либо об увеличении временных горизонтов, либо снижения планки получения премии за риск. Однако если говорить о рентабельности облигационного пая не имеет смысла, то отрицательное значение по ликвидным акциям не является поводом отказа от проекта, поскольку любой бизнес - план уже изначально убыточен, ведь  $NPV = \text{стоимость денежных потоков будущих периодов} - \text{первоначальные инвестиции}$ , а PV будущих прибылей нарастает постепенно. [1]

Так, вложив 100000 рублей в ПИФ Ликвидных акций через 5 лет, мы сможем вернуть 99,3 % первоначального денежного потока, что доказывает эффективность данного инвестиционного продукта при расширении временных рамок.

В целом можно подтвердить общие теории о том, что долевые ценные бумаги всегда наиболее рискованные, но и наиболее доходные. Долговые ценные бумаги — это все же оптимальное соотношение долгосрочной потенциальной доходности и инвестиционных рисков.

Исходя из выше представленных данных, можно увидеть сходство в существующими теориями инвестирования: долевые бумаги наиболее эффективны и способны быстрее окупить первоначальный денежный поток, а долговые бумаги приносят доход, который с учетом инфляции соизмерим с банковскими депозитами и годится лишь скорее, как средство сбережения.

Таким образом, на основании показателей годовая доходность, коэффициента Шарпа, мера рыночного риска и NPV любой инвестор должен проводить первоначальный анализ, на основании которого можно принимать решение либо на рассмотрение портфеля, либо его отклонение.

### Список используемой литературы:

1. Рынок акций. Акции и эмитенты [Электронный ресурс] // Investfunds группа Cbonds. – Режим доступа: <http://stocks.investfunds.ru/stocks/>
2. Одяко Н.Н., Голодная Н.Ю., Гузенко А.Г., Гусев Е.Г. Оптимизация деятельности предприятий малого бизнеса как основа повышения качества обслуживания населения / Н.Н. Одяко, Н.Ю. Голодная, А.Г. Гузенко, Е.Г. Гусев // Журнал «Экономика и предпринимательство». – 2016. – №6. – С. 735 - 738.
3. Понятие, формула дисконтирования [Электронный ресурс] // Финансы и МСФО. – Режим доступа: <http://msfo-dipifr.ru/ponjatie-formula-tablitca-diskontirovanija/>
4. Одяко Н.Н., Гусев Е.Г., Голодная Н.Ю. Бизнес - планирование как переход к новому качеству экономического развития в рыночных условиях / Н.Н. Одяко, Е.Г. Гусев, Н.Ю.

Голодная // Журнал «Экономика и предпринимательство». – 2015. – №5 - 1 (58 - 1). – С.1010 - 1015.

5. Берзон Н.И., Дорошин Д.И. Особенности применения показателей эффективности финансовых инвестиций [Электронный ресурс] / Н.И. Берзон, Д.И. Дорошин // Публикации ВШЭ. Финансы и кредит. – 2012. – №14. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/66996816>

6. Одяко Н.Н., Голодная Н.Ю. Применение аддитивной и мультипликативной моделей прогнозирования / Н.Н. Одяко, Н.Ю. Голодная // Журнал «Экономика и предпринимательство». – 2013. – №12 - 1. – С.667 - 674.

7. Паевые Инвестиционные Фонды [Электронный ресурс] // УК «Альфа Капитал». – Режим доступа: <https://www.alfacapital.ru/individual/pifs/>

8. Одяко Н.Н., Гузенко А.Г., Лавренюк К.И. Моделирование потребительского рынка торговой марки / , Н.Н. Одяко, А.Г. Гузенко, К.И. Лавренюк // Журнал «Экономика и предпринимательство». – 2013. – №5. – С.384 - 389.

9. Одяко Н.Н., Гриванова С.М., Гузенко А.Г. Имитационное моделирование в анализе инвестиционного проекта / Н.Н. Одяко, С.М. Гриванова, А.Г. Гузенко // Журнал «Экономика и предпринимательство». – 2014. - №12 - 3 (53 - 3). – С.616 - 620.

10. Гузенко А.Г., Одяко Н.Н. Минимизация рисков и модель реализации инвестиционного проекта / А.Г. Гузенко, Н.Н. Одяко // Журнал «Экономика и предпринимательство». – 2013. - №4 (33). – С.151 - 155.

11. Одяко Н.Н., Ермак И.В. Создание интерфейса взаимодействия пользователя с базой данных предприятия / Н.Н. Одяко, И.В. Ермак // Сборник «Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие дальневосточного региона России и стран АТР. Материалы XVIII Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых». – 2016. – С.147 - 149.

© Ветлугин Д.Д., 2017

**Волкова А.М.,**

магистрант

экономический факультет, Воронежский ГАУ,

г. Воронеж, Российская Федерация

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА АУДИТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются особенности формирования плана аудиторской проверки учетной информации о финансовых результатах. Приводятся рекомендации по возможному перечню, содержанию и последовательности проведения аудиторских процедур в сельскохозяйственных организациях.

### **Ключевые слова**

Аудит, финансовые результаты, программа аудита, аудиторские процедуры.



В соответствии с требованиями международного стандарта аудита (МСА) № 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» аудитор должен разработать план аудита, включающий описание характера, сроков и объема планируемых процедур оценки рисков и последующих аудиторских процедур [3].

При разработке плана аудита по конкретному объекту проверки следует исходить из цели и задач проверки, результатов оценки составляющих аудиторского риска, возможных (типичных) искажений по проверяемому разделу учета [5, с. 37].

Целью аудита фактов хозяйственной жизни, формирующих финансовые результаты деятельности, является проверка правильности отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности информации о доходах, расходах, прибылях и убытках аудируемого лица. Задачи аудита сводятся к получению доказательств, подтверждающих реальность возникновения доходов и расходов, полноту их учета в соответствующем периоде, точность отражения и правильность классификации финансовых результатов в бухгалтерском учете и отчетности [1].

К перечню информационных источников аудита в сельскохозяйственных организациях следует отнести следующие группы документов:

1) организационно - распорядительные, подтверждающие правомерность соответствующих фактов хозяйственной жизни: договоры купли - продажи, приказы руководителя организации о выдаче продукции в счет заработной платы, оплаты земельных паев, об оказании материальной и спонсорской помощи;

2) первичные учетные документы: товарно - транспортные накладные, накладные внутрихозяйственного назначения, кассовые документы, выписки с банковских счетов, акты инвентаризации и др.;

3) регистры аналитического и синтетического учета по счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки»: оборотно - сальдовые ведомости, карточки и анализы счетов, Главная книга.

В план аудиторской проверки учетной информации о финансовых результатах могут быть включены следующие аудиторские процедуры:

1. Анализ положений учетной политики организации в части признания доходов и расходов и финансовых результатов по обычным и прочим видам деятельности.

Следует проверить, установлены ли в учетной политике сельскохозяйственного предприятия методы учета доходов и расходов, в отношении которых законодательством предусмотрена вариантность: момент признания доходов и расходов в бухгалтерском учете, способ формирования резерва по сомнительным долгам, порядок распределения общехозяйственных расходов и др.

2. Процедуры по тестированию эффективности системы внутреннего контроля аудируемого лица и оценке уровня риска существенного искажения учетной информации о финансовых результатах. Необходимо выяснить, какие контрольные процедуры выполняются аудируемым лицом и на сколько они эффективны с точки зрения предотвращения искажений величины финансовых результатов: проводится ли планирование размера доходов, расходов и финансовых результатов; осуществляется ли оперативный контроль за формированием финансовых результатов; принимаются ли меры по предотвращению непроизводительных расходов – списание недостач, по которым не

установлены виновные лица, списание не востребовавшей дебиторской задолженности, начисление штрафных санкций за нарушение договорных обязательств [2, с. 2097].

3. Аудиторские процедуры по существу, направленные на выявление существенных искажений в отчетной информации о финансовых результатах:

- проверка правильности определения, учета и отражения в отчетности прибыли (убытка) от продаж. Выполнение этой процедуры основано на результатах аудита фактов хозяйственной жизни по продаже продукции (работ, услуг) и предполагает проверку полноты и своевременности отражения в учете выручки от продаж; контроль правильности отражения себестоимости проданной продукции по данным учетных регистров к счету 90 «Продажи». Следует учитывать, что продажи сельскохозяйственной продукции в течение года отражаются по плановой себестоимости с доведением до фактической в конце года;

- проверка правильности учета и раскрытия в бухгалтерской отчетности прочих доходов и расходов. Для этого требуется проверка состава прочих доходов и расходов организации и его соответствия требованиям ПБУ 9 / 99 «Доходы организации» и 10 / 99 «Расходы организации»; проверка их документальной подтвержденности и своевременности отражения в учете. При этом аудитор должен учитывать, что в составе прочих доходов сельскохозяйственных организаций большой удельный вес занимают бюджетные субсидии на компенсацию расходов на приобретение молодняка животных, минеральных удобрений, средств защиты растений. При их отражении в учете часто встречается нарушение, когда суммы полученных субсидий отражают по дебету счета 51 «Расчетные счета» в корреспонденции с кредитом счета 91 «Прочие доходы и расходы», минуя счет 86 «Целевое финансирование» [4, с. 604]. Указанное нарушение приводит к искажению соответствующих данных бухгалтерской отчетности;

- контроль документальной подтвержденности сумм начисленного налога на прибыль или единого сельскохозяйственного налога, а также штрафных санкций за нарушение правил налогообложения;

- анализ правильности корреспонденций счетов по учету финансовых результатов от обычных видов деятельности, прочих доходов и расходов, налоговых платежей из прибыли;

- арифметический пересчет показателя чистой прибыли (убытка);

- сверка тождественности данных учетных регистров по счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки» с показателями Отчета о финансовых результатах.

Правильно сформированный план аудита позволит обнаружить существенные искажения в бухгалтерском учете и отчетности организации.

### **Список использованной литературы**

1. Дьяченко Е.Ю. Ретроспективный анализ развития аудита на международном уровне и в России / Е.Ю. Дьяченко, Д.Р. Чакаева // Научно - методический электронный журнал Концепт. - 2017. - Т. 2. - С. 442 - 446.

2. Логвинова Т.И. Формирование и развитие системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных организациях / Т. И. Логвинова // Научно - методический электронный журнал Концепт. - 2016. - Т. 15. - С. 2096 - 2100.

3. Международный стандарт аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 24 октября 2016 г. № 192н) [Электронный ресурс]. - Режим доступа <https://www.minfin.ru/ru/performance/audit/standarts/international/documents/##>.

4. Ширококов В.Г. Методические особенности аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности сельскохозяйственных организаций / В.Г. Ширококов, Т.И. Логвинова // British Journal of Science, Education and Culture. – London: «London University Press», 2014. - № 1 (5). - Volume IV. - P. 600 - 606.

5. Ширококов В.Г. Внутренний контроль за расчетами по оплате труда на сельскохозяйственных организациях / В.Г. Ширококов, Т.И. Логвинова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2008. - № 12. – С. 37 - 44.

© Волкова А.М., 2017

**Воробьева И.Г.,**

К.э.н., доцент РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов - на - Дону, РФ

**Валиева А. Ю.**

Студентка РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов - на - Дону, РФ

## **ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННУЮ ПОЛИТИКУ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ**

*В данной статье рассматривается инвестиционный климат Российской Федерации, пострадавший от санкций, и перспективы его развития. Рассматриваются также общие показатели российского экономического рынка и на основе этих данных построены прогнозы для повышения инвестиционной привлекательности страны. Приведен прогноз ситуаций, при которых промышленность понесет определенный ущерб, и области, которые окажутся в выгодном положении при вводе санкций в данной отрасли. Также сделан акцент на то, что для привлечения иностранных инвестиций и улучшения инвестиционного климата (и промышленности в частности) необходимо создание особых экономических зон и территорий опережающего развития и внедрение мер по снижению административных барьеров ведения бизнеса.*

*Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиции, промышленность, санкции, импортозамещение, производители*

До сегодняшнего дня весьма актуальной остается тема влияния санкций на инвестиционный климат страны и промышленную сферу в частности. Под влиянием санкций оказались все сферы деятельности. Естественно, больше всех они воздействовали на экономическую сферу. Нельзя не отметить, что на данный момент в экономике России происходят некоторые процессы негативного характера. Экономические санкции повлияли

не только на конкретных людей, хозяйства, малые и крупные предприятия, но и на целые службы (логистические, транспортные, и т.д.).

В целом, состояние инвестиционного климата в 2014 - 2015 годах намного ухудшилось, причем причинами послужили как экономические, так и политические факторы. Отток капитала из России за 1 квартал 2014 года составил около 50 млн. долларов. Упал курс рубля, что оказало свое влияние на инфляцию. В целом инфляция превысила 5 % , на которые ориентировался ЦБ РФ. В первом полугодии 2014 года годовые темпы инфляции превысили 7 % , а во втором - 9 % . Значительно влияние на фондовый рынок России оказали события на Украине. В результате, по итогам исследования Bloomberg Markets Global Investor Poll, Россия из восьми крупных мировых экономик оказалась наименее привлекательной для инвестиций. Из всех опрошенных 56 % считают, что в России не самые лучшие возможности для инвестиционной деятельности, а 45 % из них считают наиболее рациональным продать российские активы из - за ситуации на Украине, которая стала причиной ввода санкций со стороны США и ЕС.

В послании Президента Федеральному Собранию 4 декабря 2014 года говорится о том, что инвестиционный климат в РФ приобретает развивающийся и расширяющийся характер. Ставится цель приобрести западных и восточных партнеров для расширения присутствия в тех регионах, где снимаются барьеры для торговли и экономика не находится под влиянием политики. Также Президент делал акцент на тесном сотрудничестве государства и бизнеса в целях улучшения инвестиционного климата страны.

Однако существует ряд проблем, связанных с финансированием инвестиционной деятельности, которые оказывают негативное воздействие на инвестиционный климат в целом. Банк России проводит такую политику, в рамках которой усложняется процесс заемного финансирования. Иными словами получить кредит становится все тяжелее, а малому предпринимательству без кредита справиться практически невозможно.

Но нельзя говорить только о негативном воздействии введенных санкций. Существует и положительный аспект, который, во - первых, заключается в том, что ситуация на внешнем рынке является хорошей мотивацией для наших властей по улучшению экономики страны. И, во - вторых, промышленный сектор активизируется, что будет способствовать развитию отечественных производителей.

Исходя из сложившейся ситуации, можно сказать, что российской экономике остается рассчитывать на внутренние силы. В связи с этим нужно провести определенные реформы, позволяющих упростить процесс регистрации новых предприятий и привлечения инвестиций в определенные отрасли.

Наиважнейшим условием является обеспечение благоприятного климата для иностранных инвесторов, чтобы они не прекращали свою работу в России. Используется несколько способов в целях улучшения инвестиционного климата. В первую очередь это создание особых экономических территорий и зон опережающего развития, которые действительно могут способствовать привлечению иностранных инвестиций в отечественную экономику. Также нельзя пренебрегать внедрением мер, способствующих снижению административных барьеров ведения бизнеса и повышению эффективности работы судебно - правовой системы, что в свою очередь оказывает положительное влияние на состояние инвестиционного климата в целом. Кроме того, при создании особых

экономических зон можно сделать упор на определенные регионы, которые впоследствии возможно использовать в масштабах всей страны.

Последние несколько лет экономики ведущих стран приобретают глобальный характер. Поэтому невозможно представить государство, которое не встроено в систему мировых связей. Но степень связи может быть разной. Зависимость, как правило, проявляется в ряде сфер и Россия не является исключением. Прежде всего, это обеспеченность стратегическими товарами: технологии, лекарства, продовольствие и т.д. В торговом балансе страны главными партнерами остаются:

- страны ЕС (42,2 % импорта и 53,8 % всего экспорта);
- АТЭС (34,3 % импорта и 18,9 % экспорта);
- СНГ (13 % импорта и 14 % экспорта), крупнейшими из них - Китай и Германия.

Российские и иностранные производители, чьи производства находятся на территории РФ, не только не пострадали от санкций, а наоборот, оказались в некотором выигрыше, т.к. европейским производителям запрещено ввозить ряд продуктов на территорию РФ. Производители, осуществляющие свою деятельность на территории стран ЕС, уже получили значительный экономический урон от санкций, в то время как иностранные инвестиции в производство на территории РФ застрахованы от российских экономических санкций. Иначе говоря, инвестировать в Россию выгодно, надежно и относительно безопасно, т.к. инвестиции иностранных инвесторов в РФ защищаются законом «об иностранных инвестициях».

Если изучить структуру иностранных вложений, то можно прийти к выводу, что США являются далеко не главным инвестором в российскую экономику. Так, в 2015 году доля вложений Америки составила всего 2,7 % от всех иностранных инвестиций. При этом сокращение инвестиций привело к ряду проблем в таких отраслях как производство оборудования и машин, производство нефтепродуктов и т.д. Сильно пострадали от санкций регионы Западной Сибири и их «топливное» производство. Отдельно следует выделить Крым, так как на его долю пришли адресные санкции.

Но не смотря на ожидания, реальная обстановка сложилась куда лучше. К концу 3 квартала 2014 г. промышленное производство выросло по сравнению и аналогичным периодом предыдущего года почти на 3 % . Этому способствовали два фактора: во - первых, это эффект импортозамещения, во - вторых, ослабление рубля способствовало увеличению заказов в оборонном секторе (в результате улучшения ситуации с доходами и бюджетами). Однако, ослабление рубля оказало положительное влияние на рост инфляции, что в свою очередь привело к сокращению потребительского спроса. Следствием этого стало сокращение инвестиционного спроса.

Санкции, которые были применены к нефтяным компаниям, привели к осложнению поддержания текущих темпов добычи и нанесли значительный урон экономике страны в целом. Однако есть отрасли, на которые не только не были наложены санкции, но и в случае их ввода, которые бы оказались в выигрыше. Это горнодобывающая отрасль и металлургия. В случае применения санкций в отношении таких компаний как «Алроса», «НорНикель» или «РусАл» произошло бы перенаправление продукции данных производителей в страны Ближнего Востока, азиатские страны или в Латинскую Америку. Это привело бы к дефициту данной продукции в странах ЕС, и в результате произошел бы рост цен. Но при таком развитии событий есть и отрицательный момент: профицит продукции в Латинской Америке и других регионах, результатом чего является снижение цен. Тем не менее, если не произойдет перенаправление продукции, данные отрасли сильно страдают.

Мировые санкции также повлияли на автопроизводителей с небольшим бюджетом, инвестиционный климат России для которых имеет большое значение. Подобные санкции в отношении России не оказали значительного влияния на крупных российских автопроизводителей, в то время как под сильным воздействием оказались относительно мелкие производители с инвестициями, не превышающими 10 млн. долларов. Для развития промышленности в целом такие компании особо не важны, но, как показывает практика, именно на них сильнее всего влияет инвестиционный климат страны.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что санкции нанесли значительный удар экономике России. Они повлияли на промышленную политику и инвестиционный климат страны. В результате их ввода Россия была названа наименее привлекательной страной для иностранных инвестиций, вследствие чего ухудшился инвестиционный климат. Однако запреты выводят политику импортозамещения на новый уровень и некотором смысле носят стимулирующий характер. Т.о., индекс промышленного производства в 2014 г., вопреки всем ожиданиям, был значительно выше по сравнению с 2013 г.

В заключении хочется отметить, что наиболее эффективным способом улучшения инвестиционного климата страны является создание особых экономических зон опережающего развития в целях привлечения инвестиций и создания финансовой основы для импортозамещения.

#### **Список литературы:**

1. Официальный сайт «Бизнес России»: <http://businessofrussia.com/>
2. Официальный сайт «Металл Индекс»: <http://www.metalindex.ru/>
3. Официальный сайт «Федеральное бизнес - агентство «Экономика сегодня»: <http://ruseconomy.ru/>
4. Официальный сайт «Центр научной политической мысли и идеологии»: <http://rusrand.ru/>
5. Официальный сайт «KM.RU Экономика»: <http://www.km.ru/economics>
6. Официальный сайт «BFM.RU»: <http://www.bfm.ru/news/>
7. Официальный сайт «Газета.RU»: <http://www.gazeta.ru/>
8. Официальный сайт «Президента России»: <http://www.kremlin.ru/>

© Воробьева И.Г., Валиева А. Ю. 2017

**Вьюнова Д.А.**

студентка 3 курса КубГТУ,  
г. Краснодар, РФ

**Басюк А.С.**

канд. экон. наук, доцент, КубГТУ,  
г. Краснодар, РФ

## **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ВУЗАХ РОССИИ**

**Аннотация:** статья посвящена управлению инновационной деятельностью в вузах. Выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются вузы руководитель в процессе работы, на пути к инновациям. Описаны факторы, влияющие на инвестиционную деятельность в вузах.

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, управление инновационной деятельностью, инфраструктура.

В настоящее время российская система образования, находится на пике своего бурного развития инновационной деятельности. Поэтому значимость вуза определяется уровнем развития научных и инновационных структур, способностью к коммерциализации научно - технических идей и разработок, степенью влияния образовательного учреждения на инновационную экономику региона и страны в целом. Инновационная деятельность вуза основывается на постоянном взаимодействии образования и науки с использованием полученных результатов в социально - экономическом развитии экономики региона и страны в целом. Научная и инновационная деятельность в вузах традиционно является источником создания новых разработок, успех которой зависит от эффективного управления процессами взаимодействия науки с рынком. Основной проблемой является - формирование эффективного управления инновационной деятельностью вуза на уровне региональных инновационных систем приобретает особый аспект для всей РФ, и требует особых подходов к ее осуществлению, учитывающих специфику вузов и регионов, а также их взаимодействия в процессах внедрения инноваций [1, с. 75].

Продвижение инновационных процессов в вузы ориентировано на развитие личного потенциала, направленное на успешное применение своих возможностей в различных сферах экономики, что в свою очередь, является способом обеспечения модернизации всей системы высшего образования, повышения его качества, эффективности и доступности.

Факторы обеспечивающие успешные результаты участия университета в развитии инновационной деятельности следующие [1, с. 82]:

- университеты обладают значительным научным потенциалом и высококвалифицированными кадрами;
- университеты являются интеллектуальными центрами, где фундаментальные и прикладные исследования тесно связаны с подготовкой специалистов;
- университетская среда ориентирована на потребность регионов;
- университеты обладают высоким потенциалом разработок, которые вызывают интерес со стороны всех участников инновационных процессов;
- университеты имеют материально - техническую базу, необходимую для создания инноваций.

Так, проблему подготовки кадров решает рынок образовательных услуг обеспечивающих исследования и разработки, трансфер технологий и управление инновационной деятельностью на уровне предприятия, региона, страны. Рынок образовательных услуг пока только складывается и в большинстве регионов система профессионального образования продолжает функционировать под традиционные задачи, вузы пока массово не готовят специалистов для инновационной экономики. Но одним из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности в вузах является создание инновационной инфраструктуры. Инновационная инфраструктура в вузах рассматривается как одна из главных составляющих повышения эффективности научно - исследовательских работ на основе их коммерциализации путем создания нового производства и (или) передачи и отчуждения прав на результаты интеллектуальной деятельности сторонним компаниям [2, с. 5]. Основные элементы университетской инновационной инфраструктуры приведены на рисунке 1.



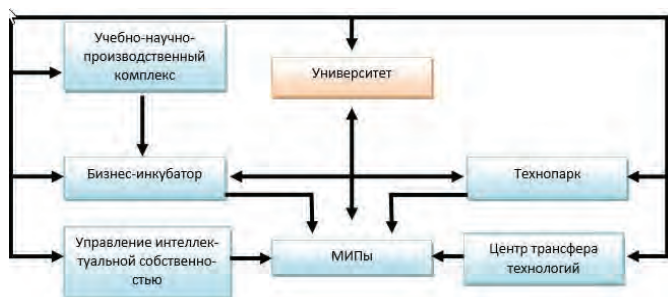


Рисунок 1 – Основные элементы инновационной инфраструктуры в вузе

Инновационная экономика региона развивается и реализуется на основе региональной инновационной инфраструктуры, составной частью которой, является вуз и его внутренняя инновационная инфраструктура. Построение данной инновационной инфраструктуры на базе вуза значительно повышает инновационную привлекательность региона за счет использования вузовского образовательного и научного потенциала в развитии инновационных процессов.

На основе этого основной задачей вуза является подготовка студентов с учетом научно - технического прогресса, профессионалов не только тех которые знающие, но и умеющие продвигать научные разработки на рынок. В современной России является популярной инновационная активность среди молодежи. Именно в вузе в целях мотивации и пропаганды развития инновационного предпринимательства среди студентов на базе вуза создаются элементы студенческой инновационной инфраструктуры:

- студенческое конструкторское бюро;
- студенческий бизнес - инкубатор;
- молодежные инновационные центры и др. [2, с. 6].

Система занятия студентов инновационно - предпринимательской деятельностью в вузе приведена на рисунке 2.



Рисунок 2. – Система занятий студентов инновационно - предпринимательской деятельностью в вузе

Это способствует инициативному развитию предпринимательской среды среди студенческих коллективов и создает новую площадку для развития инновационной экономики региона.

Необходимо отметить, что в каждом вузе формируется своя инновационная инфраструктура. Единой модели построения инновационной инфраструктуры в вузе не существует, т.к. у каждого вуза свой профиль подготовки специалистов и определены свои функциональные задачи. Поэтому каждый вуз строит свою инновационную инфраструктуру, опираясь на собственные возможности и ресурсы [3, с. 345].

Анализ показал что, инновационная инфраструктура вуза служит инструментом реализации и выведения на рынок инноваций, и функционирует для того, чтобы наладить учет, контроль и коммерциализацию той интеллектуальной собственности, тех разработок и технологий, которые создаются в университете. Её функционирование направлено не только на обеспечение инновационной деятельности, но и на повышение уровня подготовки и востребованности специалистов новой формации, на мировом рынке [4, с. 56].

Таким образом, можно сказать, что инновационная деятельность для каждого вуза – это локальный процесс, которое имеет глобальное значение для развития НИС в целом. Необходимо прикладывать все усилия на всех уровнях по развитию инновационной деятельности, несмотря на то, что каждый вуз идет по своему пути в ее развитии.

#### **Список используемой литературы:**

1. Симонова А. А. Инновационно ориентированная подготовка к педагогическому менеджменту в непрерывном проф. образовании: Монография. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 134 с
2. Ефимова Н.Г. Развитие профессиональной готовности руководителей общеобразовательных учреждений к управлению инновационной деятельностью школ // Теория и практика образования в современном мире: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт - Петербург, февраль 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012
3. Сериков В. В. Развитие личности в образовательном процессе : монография– М. : Логос, 2012. – 448 с
4. Маркетинг и инновационная деятельность: Учебное пособие / Захарова Е.Н., Басюк А.С. – Майкоп: ООО «Аякс», 2010. – 107 с.

© Вьюнова Д.А., Басюк А.С., 2017

**Габдулхакова Д. Я.,** УГАТУ Магистрант, Г.Уфа, РФ  
**Ситникова Л.В.,** УГАТУ Доктор экономических наук, Г.Уфа, РФ

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*Аннотация. В данной статье рассматриваются аспекты по совершенствованию оплаты труда на предприятии, так как данная тематика является одним из ключевых факторов повышения деятельности работы на предприятии. В качестве решения предлагается несколько современных подходов: грейдинг, KPI.*

**Ключевые слова:** система оплаты труда, современные подходы, заработная плата, персонал, грейдинг, КРІ

В современных условиях рыночной экономики на величину заработной платы влияет множество факторов, одним из которых является мотивация и стимулирование сотрудников предприятия. Увеличивается потребность в усилении мотивации труда рабочих, руководителей и специалистов крупных предприятий, в целях повышения эффективности рабочего процесса в целом.

Актуальность данной тематики обусловлена тем, что правильно выбранная на предприятии форма и система оплаты труда повысят интерес работников в процессе достижения высокого результата своей деятельности и приведут к увеличению эффективности деятельности всей компании.

Важная роль в решении проблемы совершенствования оплаты труда персонала отводится установлению взаимосвязи мотивации персонала со способами воздействия на работников, в том числе посредством заработной платы, включая подбор адекватных мотивирующих инструментов, и оптимального варианта стимулирования процессов, направленных на устойчивое развитие предприятия [1]. Необходимость таких мер обусловлена тесной зависимостью между конкурентоспособностью предприятия на рынке труда и величиной заработка, который работодатель может предложить своим реальным и потенциальным работникам. При этом важно соблюдение нормативно - законодательных актов РФ [4].

Система стимулирования персонала на предприятии должна базироваться на дифференциации работников по категориям и установленной шкале градации размеров премии, исходя из индивидуальной оценки труда каждого члена трудового коллектива, определения личного вклада в достижение целей предприятия, в том числе с использованием КРІ [2, с.218]. Это создаст предпосылки для повышения эффективности деятельности, рационального использования фонда заработной платы, роста производительности труда, снижения себестоимости продукции .

Пересмотр базиса начисления работникам заработной платы создал предпосылки появления новых методов оплаты труда, в частности грейдирования [3, с.56]. Необходимость исследования данного метода обусловлена потребностью повышения конкурентоспособности предприятий на рынке труда, необходимостью совершенствования трудового потенциала и ограниченным его применением в практике отечественных товаропроизводителей. Это может быть связано с внедрением новых технологий, сменой организационной структуры, появлением новых профессий и должностей, а также с изменением функционала уже имеющихся профессий.

Грейдинг – это система должностных разрядов, которая объединяет различные должности, имеющиеся в компании, в единую систему в зависимости от типа и значимости проводимых работ, а также от качества работы каждого работника. В большинстве случаев, количество грейдов близко или соответствует числу иерархических уровней в организации [5, с. 4 - 9].

Если компания использует грейдинг, то ей удастся решить сразу несколько задач: сформировать единые правила взаимосвязи квалификации и должностного оклада сотрудника; определить ценности существующих рабочих мест для стратегии организации; создать эффективную систему вознаграждения сотрудников; оптимизировать фонд оплаты труда.

Внедрение системы грейдов имеет определенные преимущества. Она удобна для крупных и средних предприятий, поскольку, в отличие от вертикального построения карьеры, она позволяет строить карьеру горизонтально, внутри своего уровня. Например,

повышение рабочим квалификации, образования скажется на уровне оплаты, поскольку повысится вес фактора знания, и зарплата возрастет, несмотря на то, что работник будет оставаться на своей должности. К тому же на крупных предприятиях существует большое количество должностей, что создает много проблем. Поэтому в ранее применяемых системах определения должностных окладов приходилось формально именовать должности, чтобы каким-то образом разместить их в иерархической вертикали. Эту проблему решает система грейдирования.

Эффективность грейдирования как способа мотивации труда состоит в том, что данный метод охватывает не только переменную часть заработка, но и его базовую составляющую. Увеличение постоянной части заработной платы работник рассматривает как повышение, даже в рамках одной должности. Созданию у работников мотивов и стимулов к достижению более высоких результатов труда способствует достаточно широкий диапазон значений заработной платы, который предусмотрен системой грейдинга. При этом работодателю предоставляется возможность рационально расходовать фонд оплаты труда, ставить его в прямую зависимость от достигнутых результатов. Именно поэтому оценка должностей на основе грейдирования приобретает все большую популярность.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балясникова А. Премирование специалистов на основе оценки выполнения КПЭ // Деловой портал «Управление производством» URL:[http://www.up-pro.ru/library/personnel\\_management/premirovanie-kpe.html](http://www.up-pro.ru/library/personnel_management/premirovanie-kpe.html)

2. Ветлужских Е. Н. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI. М.: Альпина Паблишер, 2015. 218с.

3. Ветлужских Е. Н. Формирование постоянной части ЗП на основе грейдирования. М.: Альпина Паблишер, 2013. 56с.

4. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 21.07.2014 № 11 - ФКЗ).

5. Котова Л.Р. Система грейдов как инструмент стратегического управления организацией // Нормирование и оплата труда в промышленности. № 8. 2010. С. 4 - 9. 3.

© Габдулхакова Д.Я., Ситникова Л.В., 2017

**Галайко А.А.**, студентка факультета «Экономика, сервис и предпринимательство»  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства  
(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

**Шевченко А.П.**, студентка факультета «Экономика, сервис и предпринимательство»  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства  
(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

### ФАЛЬСИФИКАЦИЯ КРЕПКИХ СПИРТНЫХ НАПИТКОВ И МЕТОДЫ ЕЕ ОБНАРУЖЕНИЯ

#### Аннотация

Статья посвящена проблеме фальсификации алкогольной продукции. В статье рассмотрены методы идентификации и способы обнаружения фальсификации крепких спиртных напитков.

## Ключевые слова

Алкогольная продукция, фальсификация, идентификация, безопасность, акциза

В последние годы на рынке алкогольной продукции в России находятся сотни наименований различных алкогольных напитков, и их ассортимент увеличивается с каждым днем все больше и больше. Производство и продажа алкогольных напитков приносит огромные доходы, так как спрос на эту продукцию никогда не падает, поэтому подделка является распространенным видом заработка. Проблема, связанная с осуществлением всесторонней экспертизы подлинности всех видов алкогольной продукции, поступающей на рынки России, очень актуальна. В России чаще подделывают водку, нежели другую алкогольную продукцию, так как она является самым востребованным и легко фальсифицируемым спиртным напитком [1]. Особо популярными методами подделки водки являются: полная или частичная подмена питьевого спирта на более дешевый технический; применение воды, которая не соответствует требованиям технологии; разбавление или полная замена водой.

Признаком подделки могут служить такие показатели как: неотчетливая, блеклая, матовая этикетка на некачественной бумаге, неплотная укупорка, нечеткая штамповка на колпачке, несоответствие выштампованной заглавной буквы на колпачке надписи на этикетке. На колпачке, помимо наименования завода - изготовителя должно быть указано четкое название водки в виде заглавных букв, например П - Пшеничная, Р - Русская, МО - Московская особая и т. д. Колпачок с винтовой резьбой не должен прокручиваться вокруг своей оси, их бракуют еще на производстве. Нижние края колпачка у водки нефальсифицированной должны быть гладкими и пригнанными в упор. С оборотной стороны этикетки должны быть ровные полоски клея или же покрытие клеем может быть ровным, сплошным. Заводская этикетка содержит цифровой код из 7 - 10 цифр. Для того чтобы защитить свою продукцию от фальсификата множество крупных предприятий наносят надписи и шифры на колпачок или бутылку с помощью напыления водонерастворимой краской [2]. Определить фальсифицированную продукцию можно по информации, содержащейся на акцизной марке: объем, указанный на акцизной марке должен соответствовать реальному объему бутылки; название напитка должно соответствовать названию, нанесенному на наклейку бутылки; на голографической фольге «РФ» чередуется с двуглавым орлом; акцизные марки печатают только на «Госзнаке» в Москве и Перми.

Наличие взвесей, колец жесткости на внутренней поверхности бутылки свидетельствует о фальсификации водки и применении обычной воды при приготовлении водки в непроизводственных условиях.

Использование не соответствующей нормам воды, наличие посторонних включений, ненадлежащая фильтрация, некачественная обработка придают водке плохую прозрачность. Наличие определенных примесей чаще всего связано с использованием непищевого спирта. Присутствие во вкусе жгучих горелых тонов, а также резкий неприятный запах говорит о том, что товар фальсифицированный. С помощью бытового спиртометра при температуре 20С можно измерить крепость водки, тем самым определить разбавлен ли напиток водой [3]. Перечисленные выше способы идентификации, и методы обнаружения фальсификации необходимо знать не только специалистам, но и самим покупателям, так как есть большой риск приобрести фальсифицированную продукцию.

Фальсификация алкоголя довольно распространенный процесс, и употребление этой продукции может привести к отравлению человека, а иногда даже к смерти. Поэтому безопаснее покупать алкогольную продукцию в специализированных магазинах или в специализированных винно - водочных отделах.

### **Список используемых источников**

1. Голубятникова А.Т.[и др.] Исследования непродовольственных товаров: учебное пособие для товаровед. фак. торг. Вузов. - М.,1982

2. ГОСТ Р 51074 - 2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования. – Введ. 2005 - 07 - 01.

3. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции: постановление Правительства РФ от 8 февраля 2006 г. № 80 // Собрание Законодательства РФ. – 2006. - № 48. – Ст. 5033

© Галайко А.А., Шевченко А.П., 2017

**Галиев Р.Р.**

студент

институт электроэнергетики и электротехники

КГЭУ

г. Казань, Российская Федерация

**Нурiev Р.Р.**

студент

институт электроэнергетики и электротехники

КГЭУ

г. Казань, Российская Федерация

## **ИНДУСТРИЯ КРИПТОВАЛЮТ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **Аннотация**

Рынок криптовалют развивался хаотично и с беспрецедентной скоростью в течение своей жизни. С момента выхода криптовалюты Bitcoin для публики в январе 2009 года было разработано более 550 криптовалют, большинство с небольшим успехом. Исследования в этой отрасли по-прежнему являются недостаточными. Большинство из них сосредоточено на биткойне. Хотя быстротечность отрасли, по общему признанию, представляет собой сложную задачу для исследований, которой необходима тщательная оценка криптовалютной отрасли. Данная статья призвана предоставить краткий, но всеобъемлющий анализ индустрии криптовалют с особым анализом Bitcoin, первой децентрализованной криптовалюты. Особое внимание будет уделено изучению теоретических экономических различий между существующими монетами

### **Ключевые слова**

криптовалюта, Биткойн, альткойны, майнинг, общественное восприятие криптовалют

## **Обзор отрасли**

### **Краткая история**

Хотя концепция электронной валюты восходит к концу 1980 - х годов, Bitcoin, запущенная в 2009 году разработчиком (и до сих пор неизвестным) под псевдонимом Сатоши Накамото, является первой успешной децентрализованной криптовалютой. Говоря проще, криптовалюта - это виртуальная монетная система, функционирующая так же, как стандартная валюта, позволяющая пользователям обеспечивать виртуальную оплату товаров и услуг без центрального доверенного органа. Криптовалюты полагаются на передачу цифровой информации, используя криптографические методы для обеспечения законных, уникальных транзакций. Bitcoin сделал еще один шаг вперед на рынке цифровых монет, децентрализовав валюту и освободив ее от иерархических силовых структур. Вместо этого физические и юридические лица заключают сделки с монетой в электронном виде в одноранговой сети. Это привлекло широкое внимание начиная с 2011 года, и различные альткоины – это общее название для всех других криптовалют после Биткоинов – только появились.

Одним из альткоинов является Litecoin, который был выпущен осенью 2011 года, набрав скромный успех, но самой высокой криптовалютой рыночной капитализации после Bitcoin, пока его не обогнал Ripple (4 октября 2014 года). Ripple, запущенная в 2013 году, представила совершенно уникальную модель, используемую Bitcoin, и в настоящее время поддерживающую вторую по величине капитализацию рынка в размере около \$255 млн (22 апреля). Еще одна заметная монета в эволюционной цепочке криптовалют - Peercoin. Данный альткоин использует революционное технологическое развитие для обеспечения и поддержания ее монет. Пиркоины объединяют технологии военнопленных. Совсем недавно появились NuShares / NuBits (в августе 2014 года), которые опираются на двойную валютную модель, почти полностью отделенную от единой валютной модели, используемой предыдущими монетами.

Bitcoin является открытым исходным кодом, одноранговая цифровая валюта впервые предложена в белой книге 2008 года, опубликованной под названием Сатоши Накамото. Накамото начинал свою работу, заявив, что "Коммерция в Интернете стала полагаться почти исключительно на финансовые учреждения, выступающие в качестве доверенных третьих сторон для обработки электронных платежей. Хотя система работает достаточно хорошо для большинства транзакций, она по - прежнему страдает от присущей ей слабости модели, основанной на доверии". Кроме того, существование доверенного посредника увеличивает транзакционные издержки, "отсекая возможности для небольших случайных сделок". Кроме того, доверенные посредники вынуждены собирать как можно больше информации о сторонах, чтобы контролировать транзакционные издержки. Таким образом, Накамото стремился создать монету, которая полностью удалит любую доверенную центральную власть и заменит доверие криптографическим доказательством. Эта система будет иметь дополнительные преимущества, связанные с низкими сборами за транзакции, низкой задержкой (временем для совершения транзакций) и псевдонимностью.

### **Протокол безопасности сети**

Возможно, величайшим технологическим достижением Биткоина (и непременным условием каждого альткоина) является построение одноранговой системы транзакций.



Однако замена центрального органа власти представляет собой уникальную проблему, решение которой не является очевидным. Транзакции записываются путем объединения цифровых подписей каждой стороны и метки времени, так что дата транзакции записывается. Этот новый код представляет монету и ее путь через сеть. Затем этот код передается на все узлы (компьютеры, подключенные к сетевому программному обеспечению криптовалюты и выполняющие его) в сети. Однако необходимо, чтобы большинство узлов согласовали транзакции, которые произошли. В противном случае может произойти двойное расходование средств и атаки, типа "отказ в обслуживании" (DOS). Механизм, используемый для достижения консенсуса между узлами, ставит целостность в системе, проверяя, что транзакция действительно является законной. Таким образом, транзакции проверяются и система становится безопасной, реализуя определенные механизмы, которые делают слишком дорогостоящим нарушение целостности системы. Ларри Рен, разработчик Reddcoin, отмечает, что "основополагающим принципом такого механизма является необходимость расходования ресурсов при подтверждении сделок". Различные криптовалюты разработали новые ресурсы для использования в качестве средства сетевой безопасности. Майнеры - те, кто владеет базовым ресурсом, а значит расходуют его - защищают сеть, и получают компенсацию за свою работу либо в виде комиссии за транзакцию, либо "новоиспеченными монетами". Механизм, используемый для защиты сети, определяет выбор ресурса и метод, используемый, чтобы платить майнерам. Таким образом, базовый механизм сетевой безопасности каждой монеты оказывает значительное влияние на базовую экономику монеты.

### **Биткоин**

Согласно протоколу Биткоина, все операции за определенный период времени собираются во что - то, что называется блоком. Этот блок затем транслируется на все узлы подключенные к сети bitcoin. Биткоин использует PoW механизм, который впервые предложен Адамом Бэком еще в 1997 году. В рамках этого механизма, для того, чтобы согласовать набор вечаемых сделок, каждый узел, блокирует и начинает добавлять данные в блок (блок+случайное число). Таким образом, каждый узел пытается решить сложные математические вычисления, результат которых можно легко проверить, вычислив один хэш. Также, для биткойн - протокола нужно, чтобы узлы использовали алгоритм SHA - 256 хэш - функции. Как только узел находит решение проблемы, требования для PoW, считаются выполненными, и в новом (блок+одноразовыйномер+хэш) добавляется в блокчейн и транслируется на все узлы. Поскольку одновременно можно проверить только один блок, вероятность решения узла для правильного хэша увеличивается пропорционально количеству затраченной мощности процессора. Таким образом, потребляемые в данном случае ресурсы - это электричество и время, которые действительно являются дефицитными.

Весь процесс, пройденный каждым узлом, называется интеллектуальным анализом, так как за каждый проверенный блок майнер получает оплату за свою услугу. Майнеры являются рациональными искателями прибыли, поэтому для того, чтобы стимулировать отдельных лиц к добыче, протокол Bitcoin предлагает награды в двух формах: плата за транзакции и вновь произведенными монеты. Каждый блок,



который прошел проверку в биткойн - протоколе, вводит новые монеты на рынке, которые дают Майнеру в качестве оплаты за энергию и затраченное время. С каждым днём это число уменьшается. Так как для биткойна существует ограничение в "произведенных" монетах, количество всех не должно превышать более 21 млн BTC. Bitcoin работает аналогично товарам типа золота: "постоянное добавление постоянного количества новых монет аналогично золотодобытчикам, расходующим ресурсы на добавление золота в оборот". Таким образом, в долгосрочной перспективе, сборы за транзакции, вероятно, придется увеличить, чтобы компенсировать майнерам надлежащим образом. Основная критика механизма PoW заключается в том, что он потребляет огромные объемы энергии без каких - либо других выгод, кроме как для проверки сделок. Таким образом, по мере замедления курса "монетного двора" в сети Bitcoin, "в конечном итоге это может оказать давление на повышение платы за транзакции для поддержания предпочтительного уровня безопасности".

### **Правительственные постановления**

Хотя расширяющийся рынок криптовалюты может революционизировать способ обмена деньгами, его внедрение в глобальные центры чревато проблемами и потенциальными ловушками. Поскольку виртуальные валюты не являются общепризнанными официальными средствами оплаты товаров и услуг, разработка стандартизированных систем их использования имеет решающее значение. Для того чтобы валюты были устойчивыми, необходимо установить их правовой статус. Системы регулирования расширяются, и различные правительства применяют множество подходов. Нынешние нормативные меры находятся в зачаточном состоянии и продолжают развиваться в условиях стремительного расширения отрасли.

Регламент обеспечит большую легитимность валют, пытаясь получить массовое признание. Он позволит стандартизировать элементы рынка и свести к минимуму хотя бы часть волатильности. В то время как правительства тестируют слияние регуляторных мер, их конечная цель та же: ограничить мошенничество, защитить потребителей, соблюдать экономические санкции. Краткая информация о нынешней политике в области криптовалюты в различных государствах - обеспечить ясность и доступ для современных попыток регулирования.

### **Общественное восприятие**

В то время как ритейлеры начинают официально реагировать на виртуальный валютный рынок, успех валюты в конечном счете зависит от получения общественного признания. Внутренняя ценность криптовалюты заключается в ее количестве пользователей; без общественного доверия система виртуальной валюты как альтернативного способа оплаты является неприемлемой. Это дорого, сложно и потребует большого количества гарантий, чтобы напугать скептически настроенную общественность, особенно в свете недавних событий, свидетельствующих о нестабильности криптовалюты. В этом разделе будут освещены как положительные, так и отрицательные факторы, связанные с общественным восприятием, которые оказывают и, скорее всего, продолжают влиять на рост криптовалютной отрасли

Медленно, с помощью новостных историй и первопроходцев, отстаивающих свои достоинства, криптовалюта приобретает присутствие на мировом рынке. Однако, несмотря на недавний всплеск освещения СМИ, криптовалюты по - прежнему широко известны широкой общественности. Coincenter.com проводит ежемесячные исследования за последние восемь месяцев, отслеживая американских общественных настроений по отношению к Биткоин. Так как Bitcoin на сегодняшний день является наиболее заметным из криптовалют, можно сделать вывод об отношении к криптовалюте в целом. Результаты апреля показывают, что "обычный человек" до сих пор в значительной степени не знает о существовании Bitcoin. Только 4,5 % опрошенных когда - либо пользовались валютой. Эта статистика, наряду с результатами исследования, показывает скептицизм в отношении полезности Биткоина.

### **Заключение**

Индустрия криптовалют быстро движется вперед. Она показала себя устойчивой перед лицом крупных краж. Кроме того, промышленность резко расширилась по количеству монет, находящихся в обращении в настоящее время. Промышленность также продемонстрировала свое творчество в реализации действенных решений и недостатков в разработке новых монет. Биткоин может и не доминировать в отрасли в долгосрочной перспективе, но промышленность обязана своим существованием первопроходческой анархической монетой именно ей.

### **Список литературы:**

1. Биткойн: запретить нельзя оставить // Национальное агентство финансовых исследований // <http://nacfin.ru/bitkojn-zapretit-nelzya-ostavit>
2. Глобальные банки активно интересуются технологией биткоина // Ведомости // <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/09/16/608882-globalnie-banki-interesuyutsya-bitkoina>
3. Греф выступил против запрета криптовалют // Forbes. // <http://www.forbes.ru/news/299995-gref-vystupil-protiv-zapreta-kriptoalyut>
4. Дмитрий Песков: Президент не поддерживал биткоины // Российская газета // <http://www.rg.ru/2015/07/14/dengi-site-anons.html>
5. Количество транзакций в день // Blockchain info // [https://blockchain.info/ru/charts/ntransactions?timespan=all&showDataPoints=false&daysAverageString=1&show\\_header=true&scale=0&address=](https://blockchain.info/ru/charts/ntransactions?timespan=all&showDataPoints=false&daysAverageString=1&show_header=true&scale=0&address=)
6. Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн // Центральный банк России. // [http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=27012014\\_1825052.htm](http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=27012014_1825052.htm)
7. Заключение по процедуре ОПВ. [Электронный ресурс]. URL: [http://regulation.gov.ru/project/17205.html?point=view\\_project&stage=3&stage\\_id=16919](http://regulation.gov.ru/project/17205.html?point=view_project&stage=3&stage_id=16919)
8. Будущее криптовалюты в России. 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://btcsec.com/budushchee-kriptoalyuty-v-rossii/>
9. Deschappell A. How Bitcoin is Changing Everything // Coindesk. 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.coindesk.com/analysis/>

© Галиев Р.Р., Нуриев Р.Р., 2017

## ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА ЕЕ ОСНОВНАЯ СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ

**Аннотация:** По мере развития рыночной экономики в стране повышение эффективности транспортного процесса требует новых подходов к организации перевозок. Это привело к появлению нового направления - транспортной логистики. Цели работы - рассмотреть основы развития транспортной логистики, выявить сущность и задачи национальной транспортной логистики, а также рассмотреть влияние логистики на политику в области транспорта. Объяснить преимущества и недостатки отдельных транспортных цепей, рассмотреть перспективы развития транспортной логистики. промежуточные этапы.

**Ключевые слова:** Транспорт, логистические перевозки, сущность транспортной логистики, транспортные тарифы

Логистика – это наука и область практической деятельности по управлению потоками, как интегрированными процессами преобразования вещества, энергии, финансов, информации, услуг и момента импульса в социально - экономических средах, во времени и пространстве [1,2]. Логистика по специфике своей организации на международном, региональном и национальном уровне подразделяется на ресурсную, функциональную и отраслевую [3 - 5]. Как показывает анализ внешнеэкономической статистики международного маркетинга и логистики перевозки товарных грузов транспортными средствами ежегодно возрастает [6].

Транспортная логистика, представляет собой отраслевую логистику - это организация функционирования и управление материальными потоками и соответствующими обеспечивающими и сопровождающими потоками в процессе движения товаров, которая заключается в перемещении продукции транспортными средствами по определенной технологии, маршрутами в цепи поставок, и состоящая из логистических, технологических, операций, активностей и функций включая экспедирование, грузовую переработку, упаковку, передачу прав собственности на груз, предотвращение угроз, страхование рисков, таможенные процедуры и т. п.

Оптимальным считается выбранный маршрут, по которому возможно доставить логистический объект, в кратчайшие сроки (или предусмотренные контрактом сроки) с минимальными затратами, а также с минимальным вредом для объекта доставки.

Задачи транспортной логистики в настоящее время заключаются в следующем.

- Анализ конечных пунктов. На данном этапе происходит выявление возможностей и пропускной мощности пунктов. Производится проектирование и прокладка предварительного маршрута в зависимости от расстояния между пунктами. При этом учитываются особенности выбранного отрезка пути, на основе чего производится выбор наиболее подходящего типа и вида транспортного средства.

- Анализ свойств товарного груза. После детального анализа технических и эксплуатационных характеристик транспортируемого груза производится выбор подходящего транспорта, а также создается наиболее удобный маршрут перемещения.

- Выбор подходящего транспорта. Сущность транспортной логистики заключается в обеспечении своевременной доставки груза. Без выбора наиболее подходящего типа и вида транспорта, со своими специфическими характеристиками разрешить такую задачу не предоставляется возможным.

- Построение оптимального маршрута. Логистика транспортных систем включает в себя построение оптимального маршрута доставки товарного груза, по которому транспортировка будет выполняться в сжатые сроки, указанные в контракте. При этом обязательно учитывается необходимая скорость доставки, оговоренная с заказчиком на предварительном этапе сотрудничества.

- Контроль груза при транспортировке. Для выполнения установленных временных рамок следует тщательно отслеживать передвижение груза, возможно и в режиме реального времени и при необходимости вносить некоторые правки в маршрут.

- Адаптация, интеграция и гармонизация национальной логистической системой с международными логистическими системами и национальными транспортными системами других государств.

Роль транспортной логистики. Подводя итоги, можно сделать вывод, что логистика - это самостоятельная наука и специфическая сфера практической человеческой деятельности, которая формировалась и изменялась, начиная ещё с древних времён. Как и любая другая наука логистика имеет различные направления, среди них выделяют и транспортную логистику – наука о правильной и рациональной доставке транспортных грузов.[8]

Роль, которую играет транспортная логистика на предприятии, гораздо более сложная, чем просто осуществление отгрузки товарных продуктов заказчиком. Только посредством хорошо организованной системы транспортировки продукция может быть качественно доставлена в нужное время в нужное место с оптимальными затратами строго в соответствии с требованиями клиента. Такая транспортная логистика становится между производителем и заказчиком своего рода специфическим дружественным мостом.

Таким образом, система транспортной логистики является базой для эффективного и целесообразного бизнеса в целом, давая толчок к интеграционному, гармонизированному развитию и всем остальным логистическим службам компании. Умелая транспортная логистика, способствуя улучшению качества обслуживания клиентов, делает предприятие намного конкурентоспособней.[10]

### Список литературы

1. 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. Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса. Депонированная рукопись № 23. 25. 09. 2013г.
2. 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.
3. Абдулабекова Э. М. Развитие логистики в России. Гуманитарные науки: новые технологии образования. Материалы 10 - й Региональной научно - практической конференции 19 - 20 мая 2005 г. Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005.
4. Воронов В.И. Международная логистика (Электронный ресурс). Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. с.700.

5. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Сergyшев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.

6. Воронов В.И., Воронов А.В., Ермаков А.А. Внешнеторговая статистика в развитии международного маркетинга и логистики. Маркетинг. 2014. № 1 (134). С. 90 - 96.

7. Гайдаенко А.А. Логистика / А.А. Гайдаенко. - М.: КноРус, 2014. – 267 с.

8. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика" / А. М. Гаджинский. – М.: Дашков и К°, 2013. – 420 с

9. Неруш, Ю. М. Логистика: учебник / Ю. М. Неруш. – М.: Проспект, 2011. – 517 с.

10. Мельников, В.П. Логистика / В.П. Мельников, А.Г. Схирладзе, А.К. Антонюк. - М.: Юрайт, 2014. - 288 с

© Галстян К.Г. 2017

**Гимаева Э.Г.**

Студент 5 курса, Нефтекамский филиал БашГУ

**Исламов Ф.Ф.**, к.э.н., доцент, НФ БашГУ

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

***Аннотация.** В статье рассмотрены основные методы управления доходностью коммерческого банка. Раскрыты особенности, содержание и преимущества методов управления доходностью банка. Факторы, влияющие на динамику деятельности и финансовой устойчивости банка.*

***Ключевые слова.** Коммерческий банк, доходы, кредитный спред, кредитный портфель, методы управления, кредитный риск.*

Основная цель деятельности коммерческого банка – получение максимальных доходов при обеспечении устойчивом функционировании и прочной позиции на рынке. Размер полученных банком доходов отражает в себе результаты всех его активных и пассивных операций и является предпосылкой прибыли и рентабельности кредитного учреждения. Поэтому изучение доходности банка, источников ее формирования и факторов, влияющих на ее динамику, занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка [5, стр. 19].

Руководство банков сталкивается с проблемами решения ряда задач, наиболее важными из которых являются:

- поиск потребности в финансовых ресурсах;
- выбор источников получения финансовых ресурсов и доходов;
- формирование целесообразной структуры финансовых ресурсов;
- обоснование и выбор наиболее перспективных направлений использования финансовых ресурсов и получения доходов.

Росту доходов и сокращению суммарных расходов банка способствуют оптимизация структуры ресурсной базы и уменьшение непроцентных расходов. С

этой целью необходимо рассмотреть основные методы управления доходностью банка.

Существует несколько методов управления доходностью банка.

Метод «стоимость плюс» учитывает стоимость привлеченных средств и все затраты банка, связанные с выдачей кредита. Необходимым условием применения такого подхода является наличие у банка эффективной системы учета затрат по каждому кредиту, а также управленческой информации. Главным недостатком этого метода выделяют игнорирование межбанковского рыночных факторов, таких, как спрос и предложение, состояние кредитного рынка, конкуренция и др.

Метод «базовая ставка базовую плюс». Суть метода состоит в определении кредитной ставки и кредитного спреда. За базовую можно взять ставку регионального рынка; ставку первоклассного заемщика; ставки международных рынков (LIBOR, FIBOR и др.), другие ставки, которые являются общепринятыми на конкретных рынках. Кредитный спред включает премию за риск невыполнения обязательств клиентом и премию за срок выдачи кредита, что отражает риск длительности периода кредитования. Размер кредитного спреда дифференцирован в зависимости от категории клиента и его кредитоспособности. Преимуществами метода являются простота, необязательность точного учета затрат по каждому кредиту, удобство применения в условиях установления плавающих ставок по кредиту, учет влияния конкуренции [4, стр.22].

Метод «надбавки» состоит в определении кредитной ставки как суммы процентных затрат привлечения средств на денежном рынке и надбавки. Надбавка включает премию за кредитный риск и прибыль банка. В основном такой метод ценообразования используется для выдачи кредитов большим фирмам на короткие сроки (до 30 дней).

Метод «анализа доходности клиента» базируется на учете всех взаимоотношений с конкретным клиентом. Оценивая все составные доходности, особое внимание уделяют расчету прибыльности тех видов операций, которые осуществляются клиентом в этом банке. Такой метод требует точного учета всех доходов и затрат, связанных с каждым клиентом, и применяется прежде всего для кредитования больших компаний, имеющих постоянные и разнообразные связи с банком. Определение цены кредита по такому методу ставит целью снижение кредитной ставки ниже общепринятого уровня для привлечения самых выгодных клиентов. Метод доходности клиента имеет определенные недостатки: сложность, громоздкость, необходимость разработки детальной отчетности по доходам и затратам по обслуживанию каждого клиента. С расширением спектра предложенных банком услуг метод все больше усложняется и требует применения автоматизированных систем учета и анализа. Но этот подход к управлению кредитными ставками может быть полезен для выявления самых прибыльных клиентов и видов банковских услуг и операций [3, стр. 30].

Главная цель процесса управления кредитным портфелем банка заключается в обеспечении максимальной доходности допустимого уровня риска. Уровень доходности кредитного портфеля зависит от структуры и объема портфеля, а также от уровня процентных ставок за кредитами. На формирование структуры кредитного портфеля коммерческого банка существенно влияет специфика сектора финансового и других рынков, которые обслуживаются данным банком. На текущем этапе развития банковской системы главная задача состоит в поиске реальных путей минимизации рисков и получение достаточных прибылей для

сохранности средств вкладчиков и поддержания жизнедеятельности банка. Успешное решение этой сложной проблемы нуждается в использовании многих методов, приемов, способов, систем и разработки новых подходов к управлению банком.

Методы управления кредитным риском делятся на две группы. Особенностью этих методов является необходимость их последовательного применения, т.к. они представляют собой этапы процесса кредитования.

Метод диверсификации состоит в распределении кредитного портфеля среди широкого круга заемщиков, которые отличаются друг от друга по характеристикам (размер капитала, форма собственности), условиям деятельности (сфера экономики, географический регион).

Метод концентрации. Концентрация кредитного портфеля означает сосредоточение кредитных операций банка в определенной сфере или группе взаимосвязанных отраслей, на географической территории, или кредитование определенной категории клиентов.

Установление лимитов, как метод управления кредитным риском, состоит в установлении максимально допустимых размеров выдаваемых ссуд, что позволяет ограничить риск. Благодаря лимитированию, банкам удается избежать критических потерь вследствие необдуманной концентрации, диверсифицировать кредитный портфель и обеспечить стабильную прибыль. Лимиты выражаются в абсолютных (сумма кредита в денежном выражении) и в относительных показателях (коэффициенты, индексы, нормативы).

Создание резервов для компенсации потерь по кредитным операциям коммерческих банков состоит в аккумуляции части средств на специальном счете для компенсации невозвращенных кредитов. Формирование резервов – один из методов снижения риска на уровне банка. В то же время резервы по кредитным операциям повышают надежность и стабильность банковской системы в целом [2, стр. 128].

Таким образом, главная цель управления доходами банка заключается в обеспечении максимальной доходности при минимальном уровне риска. Это предполагает использование различных методов управления доходами, которые позволяют достичь поставленной цели с разных позиций банковской деятельности.

Исходя из анализа методик оценки доходности и методов управления доходами коммерческого банка, основными направлениями повышения доходности коммерческого банка являются:

- общий рост группы активов, которые приносят процентный доход и рост собственного капитала, взвешенная маркетинговая и процентная политика;
- увеличение удельного веса доходных активов в совокупных активах;
- изменение общего уровня процентной ставки по активным операциям банка;
- изменение структуры портфеля доходных активов, т.е. повышение удельного веса рискованных кредитов в кредитном портфеле банка, предоставленных под высокие проценты;
- обеспечение роста непроцентных доходов, оптимизация пассивов, уменьшение общедирективных расходов, уменьшение расходов на создание банковской услуги, что даст возможность снизить ее цену;
- правильное управление рисками, активами и пассивами банка: распределение экономического капитала банка под риски, определение политики управления



фондами банка и риском ликвидности, правильное установление лимитов по рыночным рискам, мониторинг финансовых результатов;

– управление риском процентных ставок: достижение целевого уровня чистой процентной маржи, спреда, чистого процентного дохода, установление процентных ставок по привлеченным и предоставленным средствам, определение динамической структуры активов и пассивов, использование средств хеджирования.

Предложенные рекомендации позволяют оптимизировать структуру доходов банка, обеспечат достаточный уровень доходности, прибыли и рентабельности при допустимом уровне риска.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Федеральный закон от 2 февраля 2010 г. №17-ФЗ «О банках и банковской деятельности» (в ред. от 3 декабря 2012 г. №231-ФЗ) // справочно-правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф. – Электрон. текст. дан. – Последнее обновление 06.11.2017 г.

2. Заруцкая, О.П. Управление рисками – ведущий фактор финансовой устойчивости отечественных банков / О.П. Заруцкая // Банковское дело. – 2016. – №3. – С. 122-128.

3. Пашков, А.И. Оценка качества кредитного портфеля / А.И. Пашков // Деньги и кредит. – 2015. – №5. – С. 29-33.

4. Рыкова, И.Н., Фисенко, Н.В. Кредитный портфель коммерческого банка, его роль в деятельности банка и методология оценки / И.Н. Рыкова, Н.В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2015. – №25. – С. 20-22.

5. Цисарь, И.Ф., Чистов, В.П., Лукьянов, А.Л. Оптимизация финансовых портфелей банков / И.Ф. Цисарь, В.П. Чистов, А.Л. Лукьянов // Финансы и кредит. – 2016. – №1. – С. 18-21.

© Гимаева Э. Г., Исламов Ф.Ф., 2017

#### **Горячева Е.В.**

магистр 1 - го года обучения факультет «Социально - экономический»

Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Калуга.

Научный руководитель – Красавина М.Ю., к.э.н.,

доцент кафедры «Экономика и организация производства»

Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Калуга.

#### **КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ**

Аннотация: В статье рассматриваются основные вопросы, касающиеся тесной взаимосвязи конкуренции и инновационного развития. Приводится объяснение того, что конкуренция является важным фактором инновационного развития науки.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, конкуренция, НИОКР, ноу - хау, конкурентоспособность, коммерциализация инноваций, конкуренция в промышленности, конкуренция в науке.

Современному обществу необходимо постоянно модернизировать существующие продукты, системы, услуги или создавать новые, т.е. непрерывно осуществлять



инновационную деятельность, чтобы обеспечивать высокий уровень развития экономики страны. Инновационное развитие науки является одной из самых важных задач, стоящих перед государством.

В мире насчитывают огромное количество определений термина «инновация». В широком смысле «инновация представляет собой процесс научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, начиная от замысла нового продукта, через трансформацию идей в опытные образцы, вплоть до внедрения нового изделия в повседневную жизнь производителей и потребителей». А в более узком смысле инновация — это применение изобретения для создания нового или улучшения старого товара, или процесса [1, с. 5].

С инновациями тесно взаимосвязано понятие конкуренции. В данном контексте можно говорить о том, что конкуренция в области инновационной деятельности является своего рода конкурсом с непрогнозируемым результатом при решении многих научно-технических и социально-экономических вопросов и проблем. В общем виде можно обозначить понятие конкуренции, как соперничество за достижение более высоких и качественных результатов по сравнению с конкурентами в определенной сфере деятельности. Конкуренция чаще всего является своего рода «принудительной силой», которая мотивирует производителей (или других субъектов рыночных отношений) модернизировать производственные, управленческие и сбытовые процессы хозяйственной деятельности. Чаще это происходит посредством внедрения инноваций.

Конкуренцию можно определить как основной фактор восприимчивости предприятия к техническим, организационным и другим новинкам. Именно она побуждает руководителей предприятия постоянно искать новые виды продуктов, услуг и процессов, которые необходимы потребителю, и которые в состоянии удовлетворить постоянно возрастающие потребности рынка. Конкуренция вынуждает предпринимателей непрерывно разрабатывать новые, более эффективные способы производства, чтобы оперативно реагировать на стремительные изменения экономики.

Конкуренция стимулирует предприятия принимать активное участие в развитии рынка инноваций посредством следующих действий:

- 1) инвестирование денежных средств в инновационную деятельность;
- 2) обеспечение развития собственной научно-технической базы для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР);
- 3) осуществление инновационных разработок на базе своего предприятия;
- 4) заключение контрактов на проведение НИОКР сторонней организацией;
- 5) приобретение новой продукции, технологии, ноу-хау, лицензий.

В условиях развития современного рынка можно утверждать, что в основном обеспечение конкурентоспособности происходит за счет инновационных разработок, новых продуктов и коммерциализации инноваций.

Следует различать понятия конкуренции в промышленности и конкуренции в науке. Накопление и развитие инновационных компонентов, а затем их преобладание в конкурентной борьбе привело к возникновению конкуренции в науке. Главная форма конкуренции в инновационной сфере — это научно-техническое превосходство новой продукции, которое определяется превосходством научных достижений инженерно-технических работников (интеллектуальной собственности). Наука имеет ценность как

выражение интеллектуального труда. Важным атрибутом конкуренции в науке является акцент на повышение эффективности инновационной деятельности. Конкурентоспособность в науке можно оценить уровнем новейших изобретений и результатом научного поиска [2].

Учитывая все вышесказанное, можно говорить, что понятия «инновационное развитие» и «конкуренция» имеют тесную связь. В современном мире часто связывают инновационный застой с неразвитой конкуренцией и наоборот.

#### **Список использованной литературы:**

1. Королёва Е. В., Симонов Б. П. Инновационная экономика России: проблемы становления и развития // международный теоретический журнал «Вестник финансового университета» № 1 (61) 2011 г. с. 5
2. [Электронный ресурс]: <http://gendocs.ru/v30793/?cc=11>

© Горячева Е.В., 2017

**Давлетова А.**

студ. экон. ф - та

Нефтекамского филиала БашГУ

**Исламов Ф.Ф.**

к.э.н., доцент.

Нефтекамского филиала БашГУ

## **ВЛИЯНИЕ ОБОРОТА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ НА ПРИБЫЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

### ***Аннотация***

*В данной статье авторы исследуют условия применения пластиковых карт коммерческими банками. Как оборот пластиковых карт влияет на финансовое состояние коммерческого банка. Роль доходов от пластиковых карт в составе комиссионных доходов банка, а также в безналичном обороте. Даны рекомендации совершенствования операций ПАО «Сбербанк России» с пластиковыми картами.*

**Ключевые слова:** *коммерческий банк, платежный оборот, пластиковые карты, процентные доходы.*

Процентные доходы остаются основным источником прибыли российских банков, но комиссионные – растут стабильнее. В связи с тем, что операции с пластиковыми картами в банках занимают лидирующее место в комиссионных доходах по уровню доходности, то увеличение оборота по банковским картам является главным резервом роста прибыли банка.

При этом путь роста скорее не интенсивный, а экстенсивный: за счет роста количества операций будет увеличиваться и комиссионный доход. Развитие продуктовой линейки и банковских технологий позволит кредитным организациям привлекать новых клиентов, что, в свою очередь, будет способствовать увеличению количества проводимых операций и, как следствие, росту прибыли.

Развитие российского рынка платежных карт является одним из важнейших факторов при достижении целей по сокращению расчетов наличными денежными средствами и развитию безналичных расчетов в сфере розничных платежей. Платежные карты занимают одну из главных позиций среди платежных инструментов, используемых на рынке розничных платежей. Благодаря универсальности платежной карты, стало возможным решение различных задач не только в сфере розничных услуг, но и в социальной, бюджетной сферах [1, С. 194].

В большинстве экономически развитых стран пластиковая карта является неотъемлемым атрибутом сферы торговли и услуг. Проведение операций с помощью платежных карт показывает степень интегрированности банковской системы и общества.

Проблема же российской экономики заключается в том, что положение на рынке пластиковых карт в России сильно отличается от ситуации, сложившейся в развитых странах. Безналичные расчеты для таких стран – это норма. В России же слабо развитая инфраструктура в области банковских карт не дает достичь нам такого же высокого уровня безналичных расчетов [3, С. 72].

Таким образом, в наибольшей степени переход к системе электронных денег связан с развитием платежного оборота на основе банковских пластиковых карт. Их повсеместное использование позволяет максимально отойти от привычных форм денежного обращения с использованием наличных денег и институционально сформировать в обществе привычку к использованию электронных расчетов. Именно поэтому исследование рынка банковских пластиковых карт и поиск оптимальных вариантов его развития является важным фактором формирования в России денежной системы, необходимой для ее перехода к информационному обществу.

Сдерживающим фактором развития системы платежей с использованием пластиковых карт является отсутствие у большинства держателей карт знаний и навыков по использованию карт в безналичных расчетах, некомпетентность в вопросах функциональных возможностей применения дебетовой и кредитовой карт. Основными проблемами этого являются развитие дебетного сегмента рынка пластиковых карт, основанного на внедрении «зарплатных» проектов, что сокращает возможность выбора платежной карты и ее функциональных возможностей конкретным держателем и приводит к малоэффективному использованию пластиковых карт для обналичивания денежных средств; конкурентная среда определяет низкий уровень рекламы новых карточных продуктов и их преимуществ для населения [4, С. 120].

На сегодняшний день отечественные карточки не представляют большого интереса для потенциально активных пользователей и зажиточной части населения. С другой стороны, слои населения со средним имущественным положением мало заинтересованы из-за узости доступной им сети приема карточек. Неразвитая приемная сеть позволяет использовать карточку лишь эпизодически. Фактически для держателя дебетовой карты – это ограничение доступа к средствам на счете, их частичное замораживание. При пользовании же кредитовой картой такая ситуация приводит лишь к более редким покупкам.

Основными проблемами организации работы большинства коммерческих банков с пластиковыми картами являются: сложность учета операций с банковскими картами; высокий уровень подделок, мошенничества, неправомочного использования картами; использование банковской карты только для снятия

наличных; высокая степень недоверия участников расчетов; высокий процент снятия наличных денежных средств [2, С. 28].

В целях совершенствования операций с пластиковыми картами, проводимых коммерческими банками могут быть выделены следующие направления: развитие услуги «Мобильный банк»; развитие услуги «Интернет-банкинг»; усовершенствование введения социальных карт; усовершенствование дизайна пластиковых карт; активизация деятельности в области рекламы и PR; установление свободной зоны беспроводного доступа в Интернет посредством системы Wi-Fi. Данные мероприятия в области совершенствования применения пластиковых карт позволили бы повысить заинтересованность клиентов банка в использовании системы безналичных расчетов, тем самым, увеличивая остатки на карт-счетах банка и расширяя его кредитный потенциал.

В ПАО «Сбербанк России» степень автоматизации всех сфер обслуживания как юридических, так и физических лиц, находится на достаточно высоком уровне, что благоприятно сказывается на оперативности обслуживания и повышает конкурентоспособность банка [5, С. 24].

В качестве рекомендаций совершенствования операций ПАО «Сбербанк России» с пластиковыми картами могут быть предложены следующие мероприятия:

а) развитие услуг страхования расчетных операций с использованием пластиковых банковских карт. Страхование средств платежа должно представлять собой финансовую защиту для банковской карты клиента и гарантию возврата денежных средств при наступлении страхового случая. Программа страхования средств платежа должна предусматривать возврат утраченных денежных средств при наступлении страховых случаев.

б) усовершенствование и дифференциации дизайна пластиковых карт. Современные технологии значительно расширяют возможности производителей карт, и, как следствие, рекомендуется изготавливать банковские карты на прозрачном пластике, нестандартной формы, с запахами, с различными визуальными эффектами;

в) выпуск нового карточного продукта «Близнецы». Так, можно выпустить двустороннюю пластиковую карту «Близнецы», которая объединила бы полноценные кредитную и дебетовую карты;

г) внедрение систем биометрической аутентификации. Множество паролей от карт, мобильного и онлайн-банков и других сервисов становится все сложнее запоминать, поэтому биометрическая аутентификация – это, несомненно, будущее защиты информации и данных;

д) внедрение POS-терминалов.

Мобильный терминал – компактное устройство, открывшее перед мелким бизнесом возможность быстрого приема платежей при помощи банковских карт и смартфона. В отличие от стационарного предшественника, портативная аппаратура не нуждается в подключении строго в точке продаж и позволяет принимать платежи даже на улицах и при доставке товара на дом. Многие предприниматели уже успели оценить достоинство работы с: POS-терминалами.

Таким образом, оборот пластиковых карт непосредственно влияет на прибыль банка как инициатора внедрения дебетовых и иных видов карт, т.к. получает следующие выгоды: увеличение объема потребительских ссуд; увеличение привлеченных ресурсов; расширение своей сферы деятельности в отделенных районах; уменьшение объем используемой в расчетах наличности, и, следовательно,

снижение стоимости операций; взимание комиссий за годовое обслуживание и проведение некоторых операций и др.

Таким образом, коммерческие банки являются заинтересованными участниками рынка банковских карт. В связи с этим основной задачей кредитных организаций является обеспечение приобретения таких выгод, которые удовлетворяли бы потребности значительной части российского населения и приносили прибыль банку.

### **Список использованной литературы:**

1. Беспалов, Р.А., Калютник, В.Ю. Перспективы развития операций с банковскими картами на региональных рынках / Р.А. Беспалов, В.Ю. Калютник // Успехи современной науки и образования. – 2017. – Т. 1. № 5. – С. 194-197.

2. Бичева, Е.Е., Трушина, А.А., Стребкова, Д.В. Становление и перспективы развития пластиковых банковских карт / Е.Е. Бичева, А.А. Трушина, Д.В. Стребкова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – № 5. – С. 26-30.

3. Гирфанова, Г.Т., Булатова, А.И. Актуальные проблемы, связанные с использованием банковских карт / Г.Т. Гирфанова, А.И. Булатова // Инновационная наука. – 2016. – № 6-1. – С. 72-73.

4. Ковалева, Э.Р., Кабашева, И.А. Оценка потенциала роста доходов банков от операций с банковскими картами / Э.Р. Ковалева, И.А. Кабашева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 2-1 (29). – С. 118-122.

5. Батаев, А.В. Анализ динамики российского рынка банковских пластиковых карт / А.В. Батаев // Евразийский научный журнал. – 2017. – № 1. – С. 24-25.

© Давлетова А.З., 2017

© Исламов Ф.Ф., 2017

**Дзобелова В.Б.**

к.э.н., доцент СОГУ им. К.Л. Хетагурова

г. Владикавказ, РФ

## **УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ**

Объективная оценка процессов материалообеспечения и материалопотребления создает предпосылки для интенсификации производства, поиска новых форм и методов управления, обеспечения эффективного использования материальных ресурсов, стабильного функционирования и организационной гибкости предприятий. Проблема управления материальными ресурсами особую важность приобрела в связи с ускорением научно - технического прогресса, усилением конкуренции и изменяющейся конъюнктурой рынков сырья и готовой продукции. Однако нерешенными остаются принципиально важные теоретические и методические вопросы обоснования оптимальных приемов управления материальными ресурсами, что затрудняет анализ, оценку и прогноз процесса их использования, разработку приоритетных направлений и применение системы

экономических и организационных рычагов регулирования производства с учетом требований рынка.

Руководители в любой момент времени должны знать, какими ресурсами они располагают, насколько эффективно используются эти ресурсы, какую прибыль они приносят. Важно выявить и развивать ключевые ресурсные возможности, использование же вспомогательных или нерентабельных ресурсов нужно рационализировать, например, «делегировать» управления такими ресурсами деловым партнерам или арендовать их у внешних поставщиков.

Усиление интеграционных процессов в деловом мире приводит к тому, что компании сегодня привлекаются к обширной экосистеме, объединяющей внутреннюю сферу бизнеса предприятия, всех деловых партнеров, клиентов, а также акционеров, потенциальных инвесторов и других заинтересованных лиц. Вследствие этого предприятиям важно сформировать оптимальные организационные пределы своей бизнес среды и, на основе современных технологий управления, обеспечить рентабельное использование широкого арсенала внешних ресурсов.

В экономической литературе также нет однозначного толкования состава материальных ресурсов. По мнению Г.И. Либмана и О.К.Филатова, они состоят из сырья, материалов, топлива, энергии, планируемых и учитываемых в натуральном и стоимостном выражении. Эти авторы дают полное представление о составе материальных ресурсов, но также отождествляют их с предметами труда. Многие авторы, работающие над проблемами использования и управления материальными ресурсами, не акцентируют внимания на углубленном раскрытии их состава. Так, например, авторский коллектив под руководством А.М.Алексеева включает в состав материальных ресурсов топливо, энергию, сырье и другие материалы. Разночтения в интерпретации состава материальных ресурсов не позволяют оценить мнение авторов по данному вопросу, тем более что ими не раскрывается суждение «и другие материалы». Ряд авторов понимает под материальными все ресурсы, созданные и накопленные человеком в процессе трудовой деятельности. Например, А.Г. Фонотов относит к ним производственные и непроизводственные фонды, оборотные фонды и товарные запасы, находящиеся на складах предприятий или в процессе транспортировки, а так же личное имущество населения. Здесь автор в большей мере раскрывает понятие «вещественные ресурсы», исходя только из материально - вещественной формы ресурса. Наиболее полно элементы материальных ресурсов представляют М.В.Макаренко, О.М.Махалина и М.А.Матушкин, включая сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо, энергию.

Управление материальными ресурсами как совокупность функций осуществляется в интересах их потребителя. Предприятие, как правило, имеет специальное подразделение, которое и следует рассматривать в качестве непосредственного субъекта управления. Служба управления материальными ресурсами предприятия, отдел его материально - технического снабжения или отдел (служба) закупок от лица предприятия входят в контакты с продавцами, транспортными и всеми прочими организациями, участвующими в процессе управления материальными ресурсами.

Данное подразделение - генеральный субъект управления - может делегировать часть своих функций другим подразделениям предприятия и даже другим специализированным

организациям и предприятиям. В частности, в таком качестве можно рассматривать оптово - посреднические организации и предприятия. При этом клиент - предприятие - потребитель освобождается от тех функций управления материальными ресурсами, которые посредник выполняет лучше и с меньшими затратами. Передача такого рода функций должна происходить добровольно и на платной основе.

#### **Список литературы:**

1. Дзобелова В.Б. Финансовый учет хозяйствующих субъектов в условиях рынка. // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 118 - 1. С. 88 - 91.
2. Дзобелова В.Б. Направления совершенствования системы бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками. В сборнике: Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2016. С. 79 - 82.
3. Дзобелова В.Б., Олисаева А.В. Экономический потенциал регионов России на примере СКФО. Фундаментальные исследования. 2015. № 8 - 3. С. 557 - 561.
4. Олисаева А.В. Резервы и пути улучшения использования основных фондов. В сборнике: Актуальные вопросы науки и практики XXI в материалы 3 - й международной научно-практической конференции. Сер. "Естественные и технические науки" 2016. С. 101 - 104.

© Дзобелова В.Б. 2017

**Данилова В. К.**

магистрант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

(Россия, г. Ростов - на - Дону)

**Вознюк В. А.**

магистрант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

(Россия, г. Ростов - на - Дону)

**Жилина Н.С.**

магистрант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

(Россия, г. Ростов - на - Дону)

#### **УПРАВЛЕНИЕ НОВОВВЕДЕНИЯМИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены понятия «инновация» и «инновационный менеджмент»; дается авторское определение инновационного менеджмента; выделены задачи и функции инновационного менеджмента; рассмотрено влияние нововведений на изменение организационной структуры предприятия и факторы, содействующие успешному осуществлению нововведений; выявлено, что внедрение нововведений является

одним из факторов обеспечения эффективной деятельности предприятий международного бизнеса.

**Ключевые слова:** инновация, инновационный менеджмент, нововведение, международный бизнес, эффективная деятельность.

Внедрение инноваций всегда имело огромное значение в развитии бизнеса. На современном этапе хозяйствования роль нововведений значительно возрастает. Они все более становятся главными факторами экономического роста.

Термин «инновация» происходит от английского слова innovation, что в переводе означает «введение новаций» (новшеств). В таблице 1 представлены различные варианты определения термина «инновация» зарубежных и отечественных авторов.

Таблица 1

Определения термина «инновация» зарубежных и отечественных авторов

Автор	Определения термина «инновация»
Зарубежные авторы	
Б. Твисс	Инновация – это процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание [1].
Б. Санто	Инновация – это такой общественно - технико - экономический процесс, который через использование практическое идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае если инновация ориентирована на экономическую выгоду, то ее появление на рынке может принести добавочный доход [2].
Отечественные авторы	
А.С.Кулагин	Инновация – это новая или улучшенная продукция (товар, работа, услуга), способ (технология) ее производства или применения, нововведение или усовершенствование в сфере организации и (или) экономики производства и (или) реализации продукции, обеспечивающие экономическую выгоду, создающие условия для такой выгоды или улучшающие потребительские свойства продукции (товара, работы, услуги) [3].
Р.А. Фатхутдинов	Инновация – это конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта правления и получения экономического, социального, экологического, научно - технического или другого вида эффекта [4].

Таким образом, четкого и однозначного определения термина «инновация» не существует. Проанализировав имеющиеся определения, авторами предлагается следующее понятие инновации. Инновация – это процесс использования усовершенствованной продукции и технологии, которые будут способствовать повышению эффективности деятельности предприятия.

Определение «Инновационный менеджмент» имеет свою специфику. П.Ф. Друкер трактует инновационный менеджмент как «особый инструмент предпринимателей,



средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг». А.В.Сурин, О.П. Молчанова определяет инновационный менеджмент как конечный результат творческой деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции либо технологии, практически применимых и способных удовлетворить определенные потребности.

Необходимость внедрения нововведений определяет потенциал менеджмента и условия работы предприятия. При высоком инновационном потенциале менеджмента поощряется инициатива организационных преобразований.

Таким образом, в настоящее время предприятия международного бизнеса активно внедряют инновационный менеджмент, который способствует повышению уровня развития предприятия, а именно: повышению качества и конкурентоспособности производимой продукции; активизации сбыта товара; привлечению иностранных партнеров; расширению ассортимента и продвижению на рынок новой продукции; модернизации оборудования, реструктуризации и технического перевооружения производства.

### **Список литературы**

1. Твисс Б. Управление научно - техническими нововведениями / Б. Твисс. – Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Учебник / Б. Санто. – Пер. с венгер. – М. : Прогресс, 2005. – 376 с.
3. Кулагин А.С. Немного о термине инновация А.С. Кулагин // Инновации. – 2004. – № 7. – С.56 - 59.
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : Учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 6 - е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 448 с.

© Данилова В.К., Вознюк В.А., Жилина Н.С., 2017

**Данилова В. К.**, магистрант  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
(Россия, г. Ростов - на - Дону)

**Вознюк В. А.**, магистрант  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
(Россия, г. Ростов - на - Дону)

**Жилина Н.С.**, магистрант  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
(Россия, г. Ростов - на - Дону)

### **ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИНДИКАТОРЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА**

**Аннотация.** В статье раскрывается понятия лояльность персонала. Автором указывается необходимость оценки и анализа состояния лояльности персонала, предлагаются

индикаторы и показатели, применяемые для оценки лояльности персонала, указывается связь предлагаемых индикаторов с лояльностью персонала.

**Ключевые слова:** лояльность, персонал, индикаторы лояльности, показатели лояльности, текучесть кадров.

Поиск возможностей более эффективного использования человеческого ресурса является задачей для многих ученых - теоретиков, бизнес - практиков, HR - менеджеров. Одним из результатов указанного поиска стало появление определения лояльности персонала. «Лояльность персонала - доброжелательность, приветливость, честность, верность, доступность как в отношении организации в целом, так и в отношении других сотрудников, соблюдение правил, законов, отказ от предосудительных и недоброжелательных действий» [1].

Исследуя труды ученых и специалистов, указанных выше, можно сделать выводы и определить, что основными индикаторами и показателями лояльности персонала являются:

1. Текучесть кадров. Текучесть кадров представляет собой процесс прихода и ухода работников организации, измеряется отношением числа уволенных сотрудников к общему количеству сотрудников организации за определенный период времени. Текучесть кадров является одним из основных индикаторов лояльности персонала. За редким исключением, увольнение сотрудников происходит по двум причинам – либо сотрудник не доволен своей работой и находит, предполагает найти новую работу, либо компетенции, отношении к своим обязанностям, отношение к распорядку труда не удовлетворяют менеджмент организации, и принимается решение об увольнении сотрудника [2]. В случае, когда инициатива увольнения исходит от сотрудника – это безусловный показатель отсутствия лояльности данного сотрудника к организации, в которой он работает.

2. Средний стаж работы сотрудников в данной организации. Средний стаж представляет собой величину средней продолжительности работы каждого сотрудника в организации; измеряется отношением суммы продолжительности работы каждого сотрудника к количеству сотрудников организации. Средний стаж работы сотрудников является одним из основных индикаторов лояльности персонала.

3. Производительность труда одного сотрудника. Производительность труда является фактором успешности предприятия, а также индикатором лояльности персонала; измеряется отношением суммы произведенной продукции либо оказанных услуг на количество сотрудников организации. Лояльность персонала предполагает заинтересованность сотрудника в успешности организации, а, следовательно, большей эффективности в своей трудовой деятельности по отношению к не лояльному сотруднику [3].

4. Доля кандидатов, рекомендованных сотрудниками организации в общем количестве новых сотрудников. В деятельности связанной с подбором нового персонала существуют практика привлечения кандидатов для отбора через сотрудников организации.

5. Прогоулы и систематические опоздания. Указанные нарушения дисциплины труда являются индикаторами лояльности персонала. Лояльность персонала подразумевает соблюдение правил, законов, отказ от предосудительных и недоброжелательных действий.

6. Процент сотрудников, успешно прошедших аттестацию. Количество сотрудников, успешно прошедших аттестацию, является показателем лояльности персонала. Аттестация

персонала – совокупность мероприятий, направленных на определение аттестационной комиссией соответствие кандидата занимаемой должности или вакантной должности.

Для более объективной картины лояльности персонала в конкретной организации рекомендуется использовать несколько индикаторов лояльности персонала. Для этого необходимо разработать систему, которая позволит собрать данные по указанным показателям и объединить их в одно целое.

### Список литературы

1. [http://www.elitarium.ru/2012/11/07/lojalnost\\_predannost\\_personala.html](http://www.elitarium.ru/2012/11/07/lojalnost_predannost_personala.html) Оксина К.Э. Лояльность и преданность персонала // Элитариум. — 2012. [Электронный ресурс].
2. <https://www.hr-director.ru/> - Журнал «Директор по персоналу» – практический журнал по управлению человеческими ресурсами.
3. <http://www.top-personal.ru/> – официальный сайт делового журнала «Управление персоналом».

© Данилова В. К., Вознюк В. А., Жилина Н.С. 2017

**Зинченко Р.А.**

Студент 4 курса экономического факультета  
ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ  
г. Волгоград, Российская Федерация

## СТРАХОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОГО ТРАНСПОРТА

**Аннотация:** В данной статье рассмотрена роль страхования лизингового транспорта. Проведен анализ лизинговых компаний заключивших в текущем году сделки по автолизингу. Представлено страхование автолизинга по сегментам лизингового рынка.

**Ключевые слова:** Страхование автолизинга, лизинговая сделка, лизинговый договор

Страхование представляет собой один из важнейших элементов системы экономических отношений особенно в условиях рыночных отношений. Потребность в проведении страхования связана с тем, что ущербы зачастую возникают от разрушительных факторов, совершенно неподконтрольных человеку. При этом взыскивать убытки с кого - либо не представляется возможным, а заранее созданный страховой фонд может быть источником компенсации ущерба.

Вопросы, связанные с финансовой арендой (лизингом) транспортных средств, актуальны сегодня для многих предприятий, ведь лизинг предоставляет возможность использовать дополнительные ресурсы в коммерческой и управленческой деятельности, производя оплату стоимости транспортных средств не сразу, а частями в течение срока договора лизинга. [2]

В сделке по лизингу отсутствует такая сторона, как банк, который берет на себя обязательства по предоставлению кредитных средств. [3, С. 937]

Лизинг в России активно развивается. Лидирующие позиции на лизинговом рынке по итогам первого полугодия 2017 года занимают компании с государственным участием. На

первое место поднялся «Сбербанк Лизинг», с приростом объема нового бизнеса на 185 % ; на втором месте — ГТЛК (70 %), а стагнация объемов «ВТБ Лизинг» привела к снижению компании в рейтинге до третьей позиции. Концентрация рынка в первом полугодии 2017 года на крупнейшем лизингодателе составила 17 % нового бизнеса против 13 % годом ранее. Доля трех крупнейших лизинговых компаний в объеме нового бизнеса за первые шесть месяцев 2017 года составила 39 % [4,5].

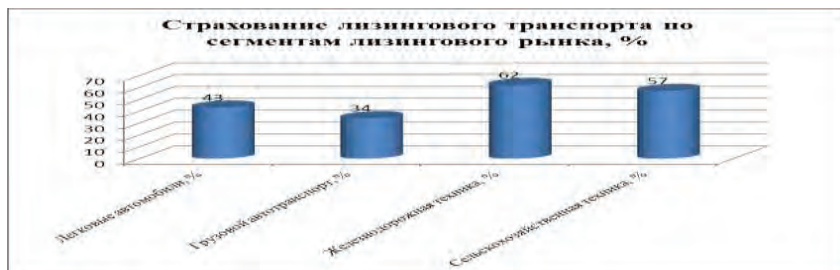


Источник: по данным Эксперт РА

**Рисунок 1. Объём лизингового портфеля на первое полугодие 2017г., млн руб.**

Для лизинга страхование играет важную роль, поскольку благодаря ему страхуются различные риски. Страхование лизингового транспорта может носить обязательный и необязательный характер. Как правило, страхование транспорта – это условие для предоставления транспорта в лизинг. Все это увеличивает стоимость транспорта, но позволяет получить надежную защиту от различных рисков. Страхование лизинга – это одна из эффективных мер по минимализации убытков от утраты и порчи транспортных средств, приобретенных на основе договора лизинга. При заключении данной сделки обе стороны получают свои преимущества. [1]

Страхование подлежит транспорт, используемый для нужд сельского хозяйства, пассажирский транспорт, коммерческий грузовой транспорт, воздушные и морские суда рисунок 2 [6].



Источник: по данным Эксперт РА

**Рисунок 2. Страхование лизингового транспорта по сегментам лизингового рынка, %**

Так, по итогам первого полугодия 2017 года на топ - 10 лизинговых компаний, специализирующихся на автолизинге, приходится около 75 % нового бизнеса против 72 % годом ранее. Стоит отметить, что автолизинг по сравнению с другими сегментами менее монополизирован. При этом значительная доля нового бизнеса обеспечивается компаниями - монолайнерами: из топ - 10 автомобильных лизингодателей для шести характерна ярко выраженная специализация на автолизинге, средняя доля автолизинга в новом бизнесе данных компаний составила 93 % по итогам первого полугодия 2017 года.

Приобретение транспорта в лизинг в нашей стране все еще находится в зачаточном состоянии. Однако в последние годы все большее число клиентов предпочитает эту услугу привычным программам автокредитования.

### **Список использованной литературы:**

1. Лайков А.Ю. Российский страховой рынок в посткризисной перспективе. 2011. [Электронный ресурс] // <http://www.insur-info.ru/analysis/699>.
2. Шалдохина, С.Ю. Управление рисками финансового лизинга. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратовский государственный социально - экономический университет. - Волгоград, 2010.
3. Шалдохина, С.Ю. Формирование финансового механизма лизинговой деятельности / С.Ю. Шалдохина // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 10 (51). - С. 936 - 938.
4. Обзор «Книга рекордов лизинга» Эксперт РА. 2017 [Электронный ресурс] // [https://gaexpert.ru/press/articles/bo\\_zholobov](https://gaexpert.ru/press/articles/bo_zholobov)
5. Обзор «Лизинг в России: итоги 9 месяцев 2017 года». Эксперт РА. 2017 [Электронный ресурс] // <https://gaexpert.ru/researches/leasing/9m2017>
6. Рынок банкострахования: перезагрузка. Резюме исследования. [Электронный ресурс] // <http://gaexpert.ru/researches/insurance/reboot/>. (Дата обращения: 25.06.2012).

© Зинченко Р.А. 2017

**Ибраимов С.З.**

Студент 3 курса КГЭУ  
Г. Казань, РФ

## **УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

### **Аннотация**

Данная статья посвящена обсуждению социально - экономических взглядов “уровень и качество жизни”.

В статье проводится изучение определений “благополучие населения”, “образ жизни”, “уровень жизни”, “стоимость жизни”, “качество жизни”, в следствии которого разграничены аналогичные определения, как “уровень и качество жизни”. Трудности уровня и качества жизни являются одним из главных, фактором которой служит экономический кризис. От решения проблем уровня и качества жизни населения во многом зависит темпы последующих преобразований в стране, а еще политическая, и

экономическая устойчивость в мире. Решение этих проблем потребует конкретной политики, произведенной страной. Целью является проанализировать уровень и качество жизни населения.

#### **Список использованной литературы:**

- 1) Гольбах, П. Система природы / П. Гольбах. – М., 1940.
- 2) Санникова, Е. С. Оценка качества жизни населения на основе развития промышленного комплекса региона : дис. ... канд. экон. наук / Е. С. Санникова. – Красноярск, 1997.
- 3) Римашевская, Н. М., Опилов, Л. А. Народное благосостояние. Тенденции и перспективы. – М. : Наука, 1991.
- 4) Политика доходов и заработной платы : учебник / под ред. П. В. Савченко и Ю. П. Кокина. – М. : Юристъ, 2000.
- 5) Жеребин, В. М. Уровень жизни населения – как он понимается сегодня / В. М. Жеребин, Н. А. Ермакова // Вопросы статистики. – 2000.

**Ключевые слова:** уровень жизни, качество жизни, благосостояние, образ жизни.

#### **Уровень и качество жизни населения**

Качество жизни населения – это степень удовлетворение материальных, духовных и социальных потребностей человека. Под уровнем чаще всего подразумевается уровень обеспеченности населения. Человек не удовлетворен при низких качествах жизни, однако удовлетворенность проявляется при высоких качествах жизни, вне зависимости от сферы в работе, и в личной жизни. Таким образом, качество жизни необходимо человеку постоянно. Человек непосредственно стремится к улучшению качества жизни, проявляет такие показатели, как образование, труд, продвижение по карьерной лестнице, прилагая все усилия для того, чтобы достичь своей цели. Качество жизни является наиболее важной социальной категорией, которая определяет потребности человека, и возможности их удовлетворения.

Исследователи многих стран при установлении суждения “качество жизни” огромное внимание ориентируют в экономическую сторону, материальную обеспеченность жизни населения. Следует понимать от каких характеристик зависит качество и уровень жизни, а собственно:

- Доходы населения (номинальная посредственная заработная плата, умеренный объем выделенной пенсии, объем прожиточного минимума и доля населения с доходами ниже прожиточного уровня, минимальные объемы заработной платы и пенсии);
- Качество питания (питательность, структура товаров);
- Качество и модность одежды;
- комфорт жилья (общая область занимаемого жилища в 1 - го жителя)
- Качество здравоохранения (количество больных коек в 1000 жителей);
- качество социальных услуг (развлечение и сфера услуг);
- Качество образования (количество вуз и посредственных специализирован - ных тренировочных учреждений).
- Качество культуры (публикация книжек, листовок, журналов);
- Качество сферы сервиса;
- Качество окружающей среды;
- Безопасность (количество зарегистрированных преступлений).

**Благосостояние** – характеристика социально - экономических условий жизни, и обеспеченность населения государства, обеспеченность отдельной личности необходимыми для материальным, социальным и духовным благами. Представляет собой концепцию некоторых элементов: состояние человека, еда, фонды потребления, одежда; требования к работе; жилье; образование. Чем выше уровень развития производительных сил, тем стремительнее увеличивается благосостояние населения. В большей степени благосостояние связано с эффективностью социально - экономической политики в данном обществе.

Основным компонентом благосостояния является уровень и распределение прибыли населения. Уровень прибыли – результат развития экономики страны и наличием в ней природных ресурсов. Распределение прибыли формируется под влиянием экономических и социальных факторов, измеряется соответствием уровня материальной обеспеченности 10 % наиболее и 10 % наименее ее снабженных компаний населения.

**Образ жизни** – социологическая категория, определяющая характерные черты и требование жизнедеятельности людей в обществе, социальной группе, территории и т. д.

Образ жизни включает в себя все формы жизнедеятельности производства, обмена, распределения, потребления материальных благ и услуг. Концепция производственных взглядов, в которую введены люди, прежде всего отношений имущества, являются основой образа жизни: работа, формы и его общественной компании, уровень и формы удовлетворения материальных и духовных потребностей, норма жизни, богатство, объем и формы применения свободного времени. Образ жизни формируется под влиянием ряда условий: социально - экономических, природно - погодных, религиозных, обычаев и отличительных черт. Характерными особенностями категории “образ жизни”, определяющими конкретные нюансы, являются: уровень жизни, качество жизни, уклад жизни. В мировой практике в целях установления качества жизни применяются ряд экономических и социальных признаков, длительность жизни населения, общеобразовательный уровень и др. Норма жизни – применение конкретных нормативов, устоявшихся стандартов в жизнедеятельности, отображает конкретный подход уровня, качества жизни.

Наблюдая формирование установлений уровня и качества жизни, следует отметить, в таком случае то что представления “уровень жизни”, “качество жизни”, “образ жизни” и другие используются для характеристики благосостояния населения. Определенные показатели качества жизни делятся в 2 группы:

- Природные: географическое положение, обстановка, экология, безопасность и т.д.
- Социальные: демографические, экономические, законные, культуры, здравоохранения и т.д.

Таким методом, концепция качества жизни включает все без исключения взаимосвязи человека с охватывающей сферой, характеризующей точно также как степень удовлетворенность потребностей.

Анализируя группу “уровень жизни” в ограниченном и просторном значениях:

- в ограниченном представлении – посредством степени потребления населения и уровня удовлетворение потребностей (определение прибыли, затрат и пользования общественностью удобств и услуг);

- в просторном представлении – посредством уровня человеческого формирования (положение здоровья и потенциал населения с целью удовлетворение потребностей) и обстоятельств жизнедеятельности населения (состояние сферы обитания и защищенности населения). Имеющиеся в научной литературе установления уровня жизни исходят с разных определений: производства, употребления, прибыли, стоимости жизни, потребительских нормативов и стереотипов, - либо имеют целостный разноаспектный вид. В этом случае мы солидарны с теми авторами, которые сдерживают сущность понятия “уровень жизни” область потребления. Само ведь потребление населения обуславливается ресурсами (зарботками и собственностью). Следовательно уровень жизни в целом рассматривается в финансовой концепции ресурсы – употребление.

### **Заключение**

Повышение уровня жизни населения является основной целью общества. Государство обязано создавать благоприятные условия для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе.

© Ибраимов С.З., 2017

**Иванова Е. Э.,**

Уральский государственный университет путей сообщения,  
магистрант группы ЭКМ216

**Ivanova E.E.,**

undergraduate of USURT

## **ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ С ПОЗИЦИЙ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ И КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»**

### **OPTIMIZATION OF PRODUCTION COSTS FROM THE STANDPOINT OF FINANCIAL INVESTMENT DECISIONS AND THE CONCEPT OF "LEAN PRODUCTION"**

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы оптимизации производственной деятельности и бережливого производства с целью снижения себестоимости услуг

Abstract: in the article the questions of optimization of manufacturing activities and lean manufacturing to reduce the cost of services

Ключевые слова: оптимизация, снижение затрат, минимизация затрат, увеличение прибыли

Keywords: optimization, cost reduction, cost minimization, profit increase

В себестоимости продукции промышленных предприятий материальные затраты занимают значительный удельный вес. Поэтому в системе управления затратами



формированию норм и нормативов материальных затрат придается первостепенное значение. Нормативные издержки материальных ресурсов представляют ту величину затрат, которую должно будет понести предприятие.

Планы потребности и планы закупок материальных запасов составляются в составе общего бюджета предприятия, большую часть которого на промышленных предприятиях занимает бюджет производства. Выявление структуры производственных затрат (в том числе и материальных), разработка нормативов производства и сопоставление фактических данных с плановыми величинами составляют важный аспект управленческого учета материальных запасов.

Однако помимо потребностей создания производственного запаса для обеспечения непрерывности производства можно рассматривать данное капиталовложение с позиций финансового менеджмента как инвестицию.

Предлагается для определения размера производственного запаса оценить выгодность двух альтернативных вариантов: вложение средств в запасы или хранение аналогичного количества на депозите, при этом нужно учитывать реалии и специфику российской экономики, а именно соизмерять расходы на формирование и содержание запаса с нормой инфляции и ростом цен на соответствующие товары. Такая методика применяется в финансовом менеджменте для расчета эффективности финансовых решений руководящего персонала предприятия (Бригхем Ю., Гапенски Л. — Финансовый менеджмент. Том 2 с 357). В качестве альтернативной доходности использования средств предприятия в денежной форме, кроме депозита в банке, могут быть использованы внешние и внутренние инвестиционные проекты (к примеру, приобретение ценных бумаг или расшивка узких мест) предприятия, при условии соответствия сроков данного проекта с нахождением средств в финансовом цикле данного предприятия, а также готовности руководства предприятия брать инвестиционные риски, связанные с этим решением.

В качестве срока сравнения необходимо использовать величину финансового цикла предприятия, то есть время от оплаты запасов, до получения выручки от товарной продукции компании. При этом на точность расчетов размера заказов будет сказываться корректность определения финансового цикла, которая наиболее велика при четких, юридически конкретных договорных отношениях с контрагентами предприятия. В распространенном случае многономенклатурности производства целесообразно использовать среднюю величину финансового цикла основных (то есть наиболее часто реализуемых видов продукции предприятия, и составляющих более 50 % выручки за период) видов производимой продукции.

На время, равное по продолжительности длительности финансового цикла, рассмотрим два взаимоисключающих варианта использования денежных средств предприятия:

финансовый вариант – вложение средств в банк – выгода на уровне средней ставки депозита коммерческих банков на данную сумму, за вычетом инфляции за данный период;

производственный вариант – приобретение материально - производственных запасов, расходы на их заказ и хранение, с учетом темпа роста цен на конкретные неиспользованные запасы, доходность в таком случае целесообразно вычислить показателем рентабельности производства для данных видов продукции, с учетом инвестиционной составляющей для запасов, приобретенных в этот период, но не использованных в данный период.

При этом наиболее значимые факторы, влияющие по мнению руководителей предприятий на необходимый размер производственного запаса, в данной модели учитываются следующим образом:

изменения уровня цен на приобретаемые материалы и сырье учитывается в качестве с помощью экстраполяции в качестве оцениваемого предполагаемого тренда прироста или снижения цен на приобретаемые материально - производственные запасы;

изменение расхода сырья и материалов при технологической модернизации производства сокращает расходы на заказ и хранение запаса за счет меньшей физической потребности в необходимых запасах;

финансовое положение предприятия, возможность формирования запасов на льготных условиях (товарный кредит, отсрочка) непосредственно влияет на продолжительность финансового цикла;

изменение возможных объемов предложения поставщика и возможностей поставщика по срокам поставок влияет на продолжительность финансового цикла и изменяет расходы на заказ и хранение, а в конечном итоге изменяет показатель рентабельности производства.

Для выявления средней ставки депозита коммерческих банков возьмем данные с сайта Bankinform.ru по городу Екатеринбург. На данном сайте собраны все действительные коммерческие предложения по вкладам для юридических лиц всех работающих банков по регионам местоположения.

Темп инфляции, то есть количественное изменение всех цен в стране, возьмем по данным Федеральной службы государственной статистики ([www.gks.ru](http://www.gks.ru)) по данным индекса - дефлятора ВВП (без исключения сезонного фактора) либо по данным индекса цен производителей промышленных товаров, если закупаемые производственные запасы являются промышленными товарами.

Расходы на заказ включают все транспортно - заготовительные издержки предприятия, в том числе представительские расходы, необходимые для закупки партии запасов, данные можно получить из бухгалтерского учета. Расходы на хранение, как и стоимость заказа отражается в себестоимости в бухгалтерском учете по счету 10 Материалы, из него необходимо делать аналитическую выписку. Стоимость заказа и хранения будет равна разнице между закупочной ценой без расходов на доставку и стоимостью, по которой они отпущены на производство.

Темпы роста на конкретные запасы можно определить или по индексам Росстата цен на приобретенные промышленными организациями отдельные виды товаров (для энергоресурсов), или при помощи экстраполяции имеющейся статистики по закупочным ценам на данные запасы за период не менее трех лет, с расчетом среднемесячного темпа роста и учета сезонного фактора (данные можно получить из бухгалтерского учета).

Рентабельность производства рассчитывается как отношение прибыли от реализации к сумме затрат на производство и реализацию продукции за период финансового цикла. Коэффициент показывает, сколько прибыли предприятие имеет с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Этот показатель может рассчитываться по выбранным видам продукции, для которых были использованы производственные запасы, за период финансового цикла.

В целом, во 2 варианте доходность вложения финансовых ресурсов в производственные запасы будет вычисляться алгебраической суммой рентабельности производственных

запасов с учетом инвестиционной составляющей, которая будет учитывать превышение роста цен над темпами инфляции с учетом рисков нереализации производственных запасов, не используемых на производстве.

Если доходность первого варианта использования финансовых ресурсов превышает выгодность второго, это свидетельствует об избыточном уровне запасов и финансовых потерях предприятия. В случае, когда доходность второго варианта использования имеющихся денежных средств предприятия над первым, можно утверждать об имеющемся на предприятии недостаточном уровне запасов, что тоже приводит к определенным финансовым потерям. И только в случае, когда за период финансового цикла оба варианта использования денежных средств дают одинаковую, равную доходность, можно говорить об оптимально сбалансированном на предприятии уровне запаса.

Количество потерь от избыточных запасов, можно подсчитать по методикам бережливого производства, учитывая альтернативную стоимость денег. Необходимо определить натуральное количество избыточного запаса, и суммировать все денежные расходы на его закупку, транспортировку, хранение за время его пролеживания без участия в производственном цикле. Данную сумму денег можно было хранить на депозитном счете предприятия, и получать банковские проценты, это и есть финансовые потери, исчисленные в денежном эквиваленте (в рублях).

Финансовые потери от недостаточных запасов определить гораздо сложнее, они возникают не во всех случаях имеющегося дефицита запасов, но и их вполне можно представить в денежной форме.

По мнению американских авторов учебника по менеджменту Мескона, Альберта и Хедоури, («Основы менеджмента», Мескона, Альберта и Хедоури, 453 - 454с.) возникают следующие издержки, вызванные отсутствием запасов:

- а) потерянное производственное время или сверхурочные работы, вызванные отсутствием важного для производства материала, деталей или другого ресурса;
- б) стоимость отслеживания отложенных заказов клиентуры на готовую продукцию, которой не оказалось на складе;
- в) издержки, связанные с частичными или срочными отгрузками в адрес клиентуры;
- г) потерянный объем сбыта или даже утраченные клиенты.

В любом случае недостаточные запасы также приводят к снижению прибыли, что и является суммой финансовой потери предприятия.

В более общем виде, с позиций инвестиционного решения размер потерянной потенциальной прибыли можно подсчитать как размер излишнего или недостаточного запаса, умноженный на доходность производственного или финансового инвестиционного решения использования финансовых ресурсов. Подсчет размера потерянной потенциальной прибыли может быть существенно затруднен отсутствием статистики по динамике движения производственных запасов и невозможностью их группировки для выявления неликвидов, а также малоиспользуемых малоценных запасов (категорий В и С в ABC анализе). В данном случае можно предложить взглянуть на производственный процесс с позиций финансового менеджмента.

Если запаса является излишним (финансовый вариант более доходен, чем производственный вариант), то необходимо определить пропорционально уровням

доходности излишний размер производственного запаса и умножить его на уровень доходности финансового варианта использования финансовых средств.

Если запаса является недостаточным (производственный вариант более доходен, чем финансовый вариант), то необходимо определить пропорционально уровням доходности недостаточный размер производственного запаса и умножить его на уровень доходности производственного варианта использования финансовых средств.

При наличии более конкретной статистики по номенклатуре запасов, предполагает детализированный расчет, с учетом конкретных стоимостей реализуемых излишних запасов, либо суммирование потенциальной прибыли из возможных прибылей от продаж конкретных единиц товарной продукции.

© Иванова Е. Э., 2017

**Иванова И.К.,**  
старший преподаватель  
факультет Мировая экономика и право  
СГУПС,  
г.Новосибирск, Российская Федерация

## **ПОВЕДЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются особенности поведения организации в условиях кризиса. Стадии формирования, поведение и стратегия организации на рынке.

### **Ключевые слова**

Кризис, конкуренция, конкурентоспособность, рыночное поведение, корпоративная идентификация.

В современной мировой экономике происходит ускорение роста производства и неопределенности. Усиление рыночной конкуренции сокращает продолжительность жизненного цикла продукта, а появление новых технологий изменяют принципы ведения бизнеса. С одной стороны, это даёт положительный результат в виде повышения производительности общественного труда и появлении новых возможностей для человека, а с другой - приводят к экономическим кризисам и увеличению риска.

Кризисы возникают и на уровне национальных экономических систем, и на уровне отдельных предприятий, что отражается на росте числа банкротств.

Экономические кризисы это довольно сложное явление, которое имеет собственные законы развития. На протяжении всего цикла развития общественного производства человечество сталкивалось с кризисами, которые имеют различный характер в разных странах и в разное время.

Перемены, начавшиеся в России в 90 - е годы, выдвинули на первый план ряд новых экономических форм и понятий, определяющих условия хозяйствования. Среди них особое место занимают конкуренция как способ достижения цели эффективного развития и конкурентоспособность, как индикатор и рычаг управления эффективностью.

Кризис объективное явление в социально - экономической системе, в основе функционирования и развития которого лежит управляемая деятельность человека. Сущность управления сводится к стремлению снизить долю неуправляемых процессов. Человеческий фактор выступает одним из источников кризиса в организации. Вся деятельность человека построена на удовлетворении личных интересов, которые непредсказуемо и непропорционально изменяются. Интересы отдельного индивида находятся в постоянном противоречии, в социальных группах эти противоречия становятся более явными. Поэтому работа с персоналом играет важную роль в процессе преодоления кризиса.

Но при всём этом кризисы помогают развитию. Кризис роста это переход от стадии формирования организации к ее интенсивному росту. Поведение на рынке основано на характеристиках организации как то: размер, отраслевая принадлежность, охват рынка, предполагаемые виды прибыли, конкурентные преимущества.

Стадия формирования организации довольно противоречива, так как, она характеризуется присутствием в организации специалистов - разнорабочих, которые готовы сосредоточиться на потребностях рынка, создавать и предлагать новые продукты, а также существуют тесные взаимоотношения среди сотрудников. Однако для эффективного функционирования организации на этапе интенсивного роста к «создателям - творцам» должны добавится и «продавцы», специалисты обеспечивающие продвижение товара на рынке. Для «продавцов» условием их нормального существования и профессионального развития является постоянная конкуренция друг с другом.

При переходе от стадии интенсивного роста к стадии стабилизации, организацию ожидает кризис зрелости. На этой стадии необходимо введение эффективных технологий.

Специалисты должны анализировать наиболее успешные решения, найденные во время интенсивного роста организации. Это означает, что «продавцы» должны заменить «технологии», операционная среда которой является строгой иерархией, подчинением и определенностью.

На стадии кризиса нужны особые специалисты, которые способны объединить в себе навыки разработчиков, продавцов и технологов. В этих условиях персонал будет нуждаться в совершенно особом стиле отношений, т.е. ориентации на сильного лидера.

Если кризис все же проявился, то необходимо составить правильную антикризисную политику на данный период функционирования организации. Разработка антикризисной стратегии организации должна последовательно выполняться по следующим этапам: анализ внешних факторов, способствующих кризисному развитию организации; анализ внутренних причин кризиса на предприятии; пересмотр миссии и цели организации; составление антикризисной стратегии.

Стратегия антикризисного управления рассматривается в условиях рыночных отношений как мощный инструмент управления, с которым своевременная организация сталкивается с изменяющимися условиями внешней и внутренней среды, что позволяет избежать кризисной ситуации в организации.

© Иванова И.К., 2017

**Иванова И.К.,**  
старший преподаватель  
факультет Мировая экономика и право  
СГУПС,  
г.Новосибирск, Российская Федерация

## **ЗАДАЧИ ИННОВАЦИОННОЙ НАУКИ**

### **Аннотация**

В статье исследуются перспективы развития общества напрямую связанные с качеством образования, которое обеспечивается комплексным взаимодействием науки и практики через систему обучения. Наука и образование развиваются параллельно и непосредственно отражаются на итогах общественного развития, формируя главные критерии цивилизационного роста.

### **Ключевые слова**

Цивилизация, модель образовательной деятельности, социальные процессы, качественное образование.

В условиях современной модели социального развития, построенной на приоритете рыночных законов и тенденций функционирования практически всех социально - экономических институтов, произошла коренная трансформация в системе мировоззрения людей.

Развитие открытых рыночных отношений оказывает влияние на всю систему общественных связей. Рынок интенсивно захватывает жизненное пространство (не только экономику, но и политику, социальную сферу, науку, культуру, образование). Активность рыночных форм поощряется и формальными структурами – как на уровне государственного регулирования, так и в рамках локальных территориальных образований.

Поэтому рынок, как экономический институт, существенно преобразовал основные сферы жизнедеятельности в Российской Федерации. При этом он создал новые задачи и проблемы, предложив принципиально иные ориентиры и культуру взаимодействия между людьми. Сегодня необходимо грамотное междисциплинарное осмысление назревших проблем в рамках российского общества, которое по силам только Большой науке и адекватной ей образовательной сфере.

От науки сегодня требуется не только накопление знаний и определение наиболее оптимальных частных решений, но также решение вопроса *о стратегии* развития человеческого общества и способах обеспечения надежности будущего развития. А это предполагает, во - первых, интеграцию знаний на высших междисциплинарных уровнях и, во - вторых, внедрение этих знаний в образовательное поле.

Задачи современной науки и образования видятся как два последовательно взаимосвязанных этапа: теоретический аспект – определение целостной концепции общественного развития, выход на практику – разработка программ управления общественным движением и соответствующих им методов достижения поставленных целей.

Наиболее эффективно можно решать поставленные задачи именно в рамках системного подхода к определению целей общественного развития, который обеспечивает видение *целостной картины* и гарантирует более надежный результат. Этот системный подход выстраивается с помощью единения науки, образования и соответствующего воспитания людей на базе разработанной национально - ориентированной идеологической парадигмы.

Проблема усложняется тем, что в текущем веке человечество вышло на финишную прямую своего существования: XXI век способен открыть новые возможности развития, либо подвести итог существованию человека на планете. Накопленная груда проблем в разных областях жизни людей формирует общую картину спада современной цивилизации. Поэтому требуется сосредоточение всех сил, особенно научно - образовательного потенциала, для осмысления путей дальнейшего развития.

Поэтому тенденция возрастания статуса образованных людей необычайно значима как для общества в целом, так и для отдельной личности. Активное восстановление и поддержание данной тенденции представляется очень важным делом в условиях динамичной реальности. И роль высшей школы, сочетающей в себе научные исследования и образовательные функции, является в этом плане необычайно значимой. Особенно это важно в жестких условиях продолжающегося развернутого кризиса, который требует и максимального напряжения сил, и значительного объема средств для поддержания устойчивости социально - экономической системы.

© Иванова И.К., 2017

**Иремадзе Э.О.**

к.х.н., доцент

факультет математики и информационных технологий

СФ БашГУ,

Г. Стерлитамак, Российская Федерация

**Мушкудиани Н.Ж.**

доктор физико - математических наук, профессор

Бизнес Академия Грузии,

г.Тбилиси, Грузия

**Магазейщикова Н. А.**

Стулент БУа иА 31, СФ БашГУ,

Г. Стерлитамак, Российская Федерация

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

### **Аннотация**

Исследованы источники доходов и финансовые результаты коммерческого банка; проведен анализ доходов и расходов коммерческого банка АО «Банк Русский Стандарт»; выявлены основные проблемы в области формирования и управления кредитными ресурсами.

## **Ключевые слова**

Оптимизация, математические методы и модели, кредитная политика, доходы, активные и пассивные операций банка.

Кредитная политика - это совокупность активных и пассивных банковских операций, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение намеченных целей и позволяющих решить задачу оптимального распределения кредитного ресурса в условиях реально имеющихся ограничений [1].

Качественная кредитная политика банка способствует осмысленной координации его усилий на кредитном рынке; дает руководству банка важный критерий оценки качества управления кредитным подразделением и постановки кредитного процесса в банке в целом [2].

Целью данной работы является разработка практических рекомендаций по оптимизации формирования и использования кредитных ресурсов коммерческих банков. В рамках поставленной цели в работе решаются следующие задачи: исследование источников доходов и финансовых результатов коммерческого банка; проведение анализа доходов коммерческого банка АО «Банк Русский Стандарт»; выявление основных проблем в области формирования и управления кредитными ресурсами; обоснование алгоритма управления кредитными ресурсами коммерческого банка; рассмотрение особенностей формирования кредитных ресурсов коммерческого банка [3].

Анализ деятельности АО «Русский Стандарт» показал, что в целом банк работает успешно и имеет достаточно большую прибыль. За изучаемый период организация демонстрирует рост по процентным и комиссионным доходам [4]. Показатели чистого процентного дохода и чистого комиссионного дохода за вычетом резервов имеют положительный тренд по сравнению с предыдущим годом. Темп роста операционных расходов опережает рост операционных доходов, вследствие чего, операционная деятельность банка является убыточной [5]. Проанализировав кредитный портфель по видам заемщиков, выяснилось, что большая часть портфеля приходится на ссуды, выданные физическим лицам в связи с бумом потребительского кредитования последних лет в нашей стране [6]. Для получения наибольшей доходности банку рекомендуется оптимизировать структуру кредитного портфеля по потребительским кредитам, так как они приносят наибольшую прибыль [7].

Итак, оптимизация кредитного процесса осуществляется посредством поиска и внедрения новых, отвечающих требованиям внутренним запросам банка методик и процедур оценки кредитоспособности клиентов, оценки эффективности с помощью внедрения математических методов и моделей [8].

Для оптимизации кредитного процесса рассматривается продуктовая линейка банка из 15 розничных кредитов с различным сроком погашения. Средний срок заимствования по каждому кредитному продукту здесь дается как простая средняя по сроку заимствования, в то время как на практике целесообразно использовать среднюю взвешенную по сумме выданных кредитов [9].

К основным параметрам портфеля были включены: объем всего портфеля; параметры кредитов - виды, наименование заемщиков, процентные ставки, порядок возврата ссуд и уплаты процентов по ним, виды обеспечения и группы риска. В результате решения



оптимизационной задачи получены данные с рекомендациями по оптимизации портфеля розничных кредитов банка [10].

Если включить в структуру кредитного портфеля принудительно кредитные продукты № 3, 4 на 1 млрд.руб., тогда новая структура портфеля потребительского кредита принесет прибыль на 0,15 млрд.руб. меньше за каждый включенный кредитный продукт, чем прежняя оптимальная структура.

Если включить в структуру кредитного портфеля кредитный продукт № 8, №10 или №12 на 1 млрд. руб, тогда новая структура портфеля потребительского кредита принесет прибыль на 0,07 млрд.руб меньше, чем прежняя оптимальная структура; № 2 на 1 млрд. руб, то новая структура портфеля потребительского кредита принесет прибыль на 0,24 млрд. руб меньше, чем прежняя оптимальная структура; № 5 на 1 млрд.руб., тогда новая структура портфеля потребительского кредита принесет прибыль на 0,08 млрд.руб меньше, чем прежняя оптимальная структура; № 6 на 1 млрд.руб., то новая структура портфеля потребительского кредита принесет прибыль на 0,04 млрд.руб. меньше, чем прежняя оптимальная структура; № 14 на 1 млрд.руб., значит, новая структура портфеля потребительского кредита принесет прибыль на 0,1 млрд.руб меньше, чем прежняя оптимальная структура.

Оптимизированный с учетом установленных ограничений розничный портфель банка должен иметь следующий вид: кредитный продукт №1 необходимо выдать в размере 35 млрд. руб., продукт № 7 — 40 млрд руб., продукт № 11 — 15 млрд. руб. и продукт № 15 — в размере 10 млрд. руб. В результате общая сумма процентного дохода, полученного за год, будет равна 36,35 млрд. руб., или 36,35 % годовых.

Таким образом, можно говорить о высокой ответственности как риск - менеджеров, так и руководителей кредитной организации, занимающихся выработкой маркетинговой стратегии банка с учетом вероятностей возникновения различных сценариев развития рынка. То есть, в первую очередь банку «Русский Стандарт» рекомендуется увеличить денежные средства для предоставления кредитных карт первой категории качества.

### **Список использованной литературы:**

1. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Оптимизационная модель портфеля потребительских кредитов в коммерческих банках в соответствии с текущими задачами на примере Банка «Русский Стандарт» // Международный исследовательский журнал - 2016. № 7 - 1 (49) - С. 30 - 31.
2. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Прогнозирование финансовых показателей компании с использованием математических методов // Журнал международных исследований - 2016. № 11 - 1 (53) - С. 36 - 38. doi: .2016.53.022.
3. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Разработка экономических и математических моделей потребительского кредитования // Экономика и социум.13.10 - 3. - Саратов: ООО «Институт управления и социально - экономического развития». 2016. - С. 62 - 65.
4. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Развитие экономической и математической модели финансового состояния организации // Наука XXI века: вопросы, гипотезы, ответы - Москва. - 2016. - С. 53 - 56.
5. Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О., Валитова Э.Г. Анализ экономической деятельности предприятия на основе математического моделирования // В сборнике:

Образование и наука: современное состояние и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 10 частях. 2013. - С. 39 - 41.

6. Иремадзе Э.О., Ахметшина Р.С. Эконометрический анализ производственной деятельности предприятия ОАО «Газпром» // В сборнике: Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса материалы III Международной научно - практической конференции, сборник научных трудов. Центр научной мысли; под научной реакцией С. В. Галачиевой. Москва, 2011. - С. 181 - 184.

7. Иремадзе Э.О., Биколова К.А. Анализ показателей финансового оздоровления предприятия // В сборнике: Наука в современном мире Материалы VI Международной научно - практической конференции, сборник научных трудов. Москва, 2011. - С. 236 - 239.

8. Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О. Экономико - математическая модель оптимальной последовательности обработки сырья в производстве химической продукции // В сборнике: Современные технологии в нефтегазовом деле - Сборник трудов международной научно - технической конференции: в 2 томах. Ответственный редактор В.Ш. Мухаметшин. 2015. - С. 207 - 214.

9. Иремадзе Э.О., Вдовина Н.В. Эффективное управление ресурсами предприятия на основании экономико - математической модели // В сборнике: Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса материалы III Международной научно - практической конференции, сборник научных трудов. Центр научной мысли; под научной реакцией С. В. Галачиевой. Москва, 2011. - С. 178 - 181.

10. Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О., Белобородова К.А. Комплексный анализ организационно - экономической деятельности предприятия с целью совершенствования его системы управления // В сборнике: Новшества в области естественных и математических наук сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. - С. 11 - 13.

© Иремадзе Э.О.

© Мушкудиани Н.Ж.

© Магазейщикова Н. А.

**Иремадзе Э.О.**, к.х.н., доцент  
факультет математики и информационных технологий

**Геймашева Г. Р.**

СФ БашГУ студент - БУАиАЗ1,

Г. Стерлитамак, Российская Федерация

## **МЕТОДЫ УСЛОВНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ КАК ПУТЬ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

Проводится решение оптимизационной задачи формирования активов и пассивов, разработка оптимизационного подхода для повышения эффективности деятельности

предприятия ОАО «Салаватнефтехимремстрой»; построение математической модели на основе экономико - математических методов и модели.

### **Ключевые слова**

Экономико - математические модели, доходы, предприятия, максимизация. Прибыль, активы и пассивы, экономико - математические методы, оптимизационный подход.

У всякого предприятия часть имущества формируется за счёт обязательств организации перед другими организациями, физическими лицами, своими работниками, то есть за счёт заёмных средств. Таким образом, источники формирования имущества предприятия, или пассивы, представлены собственными и заёмными средствами [1].

Актуальность проблемы поиска оптимального соотношения собственного и заёмного капитала во многом и определила выбор этой темы для исследования [2].

Цель работы заключается в разработке оптимизационного подхода для повышения эффективности деятельности предприятия ОАО «Салаватнефтехимремстрой». Наличие множества противоречивых условий и ограничений, накладываемых на соотношение статей актива и пассива бухгалтерского баланса, требует применения специальных математических методов и моделей, позволяющих представить формирование баланса как задачу условной оптимизации [3].

Оптимизационная модель строилась с учетом оценки финансовых показателей, рассчитываемых на основании отчетности предприятия, для определения номинальной способности компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся текущих активов [4]. В целях упрощения задачи, отдельные статьи бухгалтерского баланса группированы в агрегаты с целью уменьшения размерности экономико - математической модели условной оптимизации [5].

Итак, в данной работе рассмотрена модель условной оптимизации, отражающая размер собственного капитала, где в качестве ограничений выступают нормативные значения коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости предприятия, а именно: условие ликвидности, согласно которому излишек по высоколиквидным активам, по активам средней скорости реализации, по медленно реализуемым активам и излишек по собственному капиталу должны быть неотрицательными [6].

Балансовое равенство лежит в основе построения системы бухгалтерского учета в целом и определяет взаимосвязь элементов бухгалтерской отчетности [7]. Сходимость баланса предполагает равенство активов и пассивов, то есть сумма активов должна быть равна сумме собственного капитала и обязательств предприятия [8].

Итак, критерием эффективности в модели условной оптимизации выступает условие максимального размера собственного капитала [9]. Процесс формализации задачи построения оптимальной структуры бухгалтерского баланса ОАО «Салаватнефтехимремстрой» позволил построить оптимизационную модель формирования структуры активов и пассивов с учетом нормативных значений коэффициентов доходности и финансовой устойчивости.

Анализируя данную экономико - математическую модель, была разработана оптимальная структура бухгалтерского баланса. Следовательно, получены следующие результаты: задача оптимизации баланса приведет к росту высоколиквидных активов на 2,28 % , снижению активов средней скорости реализации на 58,71 % , и увеличению

медленно и трудно реализуемых активов на 14,33 % и 42,09 % , соответственно. Величину заемного капитала модель позволит снизить до 25 % , а собственного – увеличить до 75 % , что обеспечивает предприятию улучшение финансового состояния и избежание банкротства.

Таким образом, практическая значимость данной работы заключается в разработке оптимизационной модели формирования активов и пассивов на примере ОАО «Салаватнефтехимремстрой», способствующая оперативному выявлению негативных сторон в работе предприятия.

### **Список использованной литературы:**

1. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Оптимизационная модель портфеля потребительских кредитов в коммерческих банках в соответствии с текущими задачами на примере Банка «Русский Стандарт» // Международный исследовательский журнал - 2016. № 7 - 1 (49) - С. 30 - 31. doi: 10.18454 / irj.2016.49.078.
2. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Прогнозирование финансовых показателей компании с использованием математических методов // Журнал международных исследований - 2016. № 11 - 1 (53) - С. 36 - 38. doi: .2016.53.022.
3. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Разработка экономических и математических моделей потребительского кредитования // Экономика и социум.13.10 - 3. - Саратов: ООО «Институт управления и социально - экономического развития». 2016. - С. 62 - 65.
4. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Развитие экономической и математической модели финансового состояния организации // Наука XXI века: вопросы, гипотезы, ответы - Москва: ООО Издательство «Перо». - 2016. - С. 53 - 56.
5. Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О., Валитова Э.Г. Анализ экономической деятельности предприятия на основе математического моделирования // В сборнике: Образование и наука: современное состояние и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 10 частях. 2013. - С. 39 - 41.
6. Иремадзе Э.О., Ахметшина Р.С. Эконометрический анализ производственной деятельности предприятия ОАО «Газпром» // В сборнике: Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса материалы III Мнпк, сборник научных трудов. Центр научной мысли; под научной реакцией С. В. Галачевой. Москва, 2011. - С. 181 - 184.
7. Иремадзе Э.О., Бикулова К.А. Анализ показателей финансового оздоровления предприятия // В сборнике: Наука в современном мире Материалы VI Мнпк, сборник научных трудов. Москва, 2011. - С. 236 - 239.
8. Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О. Экономико - математическая модель оптимальной последовательности обработки сырья в производстве химической продукции // В сборнике: Современные технологии в нефтегазовом деле - Сборник трудов международной научно - технической конференции: в 2 томах. 2015. - С. 207 - 214.
9. Иремадзе Э.О., Вдовина Н.В. Эффективное управление ресурсами предприятия на основании экономико - математической модели // В сборнике: Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса материалы III Международной научно - практической конференции, сборник научных трудов. Москва, 2011. - С. 178 - 181.

© Иремадзе Э.О.

© Геймашева Г. Р. 2017

**Хаваева К.М., Шарикова А. Д.,**  
студенты факультета таможенного дела  
ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»

**Научный руководитель: Каимова И.В.,**  
старший преподаватель кафедры управления  
ГКОУ «Российская таможенная академия»,  
г. Люберцы, Российская Федерация

## **СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В статье актуализирована проблема развития персонала как неотъемлемого элемента системы управления любой организацией и главного фактора ее успешного функционирования. Особое значение вопрос профессионального развития персонала приобретает в государственных организациях, в частности, в таможенных органах РФ, предоставляющих государственные таможенные услуги.

Ключевые слова: персонал, организация, квалификация, государственный служащий, таможенный орган, таможенные услуги.

The article actualizes the problem of personnel development as an integral element of the management system of any organization and the main factor of its successful functioning. Of particular importance is the issue of professional development of personnel in state organizations, in particular, in the customs bodies of the Russian Federation that provide state customs services.

Keywords: staff, organization, qualification, civil servant, customs, customs services.

Профессиональное развитие кадров, персонала организации подразумевает систематическое подкрепление, расширение и усовершенствование спектра знаний, развитие личных качеств, необходимых для освоения новых профессиональных знаний и для выполнения обязанностей на протяжении всей трудовой деятельности. Основой процесса профессионального развития персонала является процесс профессионального развития каждого отдельного работника, протекающий в организации и обусловленный рядом организационных факторов. Для эффективного развития сотрудников любой организации необходимо полное понимание не только недостатков профессионального развития конкретных сотрудников и возможностей их восполнения, но и нереализованного потенциала работников, который при своевременном и эффективном выявлении способен оказать положительное влияние на организацию в целом [1].

Следует отметить, что профессиональное развитие является процессом, различным для каждой конкретной организации, поскольку зависит от сферы деятельности организации, специфики её стратегических целей, от особенностей кадрового состава и индивидуальных характеристик каждого конкретного сотрудника. Наиболее четко такое различие выделяется между профессиональным развитием работников коммерческой организации и сотрудников государственных органов. Так, должностные лица таможенных органов не являются исключением. Сложившиеся изменения в международной торговле, увеличение числа гроз экономической безопасности России и противоправных действий в области таможенного дела способствуют появлению новых задач перед таможенной службой, что

подразумевает необходимость должностных лиц таможенных органов в постоянном повышении уровня своей профессиональной подготовки для их решения.

Процесс подготовки высококвалифицированных специалистов для таможенных органов Российской Федерации можно классифицировать по следующим направлениям[2]:

1. Профессионально - квалификационное развитие, под которым понимается деятельность, связанная с обучением персонала, его самообразованием, приобретением новых знаний.

2. Профессионально - должностноразвитиепредставленное организацией, поиском наиболее подходящих форм рациональной расстановки кадров, служебного продвижения на основе способностей и возможностей каждого, формирование резерва на выдвижение и управление карьерой.

На сегодняшний день профессиональное развитие для Федеральной таможенной службы представлено образованием специалистов в Российской таможенной академии, специализированном высшем учебном заведении, а также ее филиалах, в том числе, в институте дистанционного образования, переподготовки и повышения квалификации (далее – ИДОПиПК), факультетами повышения квалификации и переподготовки кадров, учебными центрами, специальные курсы и семинарами. При академии функционирует учебно - методическое объединение, которое осуществляет научно - методическое руководство подготовкой по специальности «Таможенное дело» во многих ВУЗах России и других государств—членов Евразийского экономического союза.

Для прохождения обучения, переподготовки и повышения квалификации в ИДОПиПК создается учебный план на каждый год. Так, стоит отметить, что согласно плану профессионального обучения должностных лиц таможенных органов РФ на 2017 год[3], наибольший объем часов – 540, отведен подготовке по программе «Таможенное регулирование в условиях Евразийского экономического союза». По итогам проведенного анализа, самое большое количество слушателей – 717 человек, приходится на программу «Таможенный контроль товаров и транспортных средств в условиях функционирования ЕАЭС». Необходимость в обучении по данным дисциплинам вполне объяснима, так как, с одной стороны, вопросы таможенного регулирования и таможенного контроля составляют основу деятельности должностных лиц таможенных органов ЕАЭС, являются весьма актуальными, учитывая в перспективе вступление в силу нового таможенного кодекса Евразийского экономического союза.

Следует добавить, что система профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации в таможенных органах различна для федеральных государственных гражданских служащих и сотрудников. Различия обусловлены, во - первых, нормативно - правовым регулированием деятельности должностных лиц, во - вторых, кругом решаемых ими задач. Так, если повышение квалификации сотрудников проводится не реже 1 раза в 5 лет, а организация дополнительного профессионального образования осуществляется за счёт бюджетных ассигнований, то государственные гражданские служащие проходят квалификацию не реже 1 раза в 3 года и осуществление дополнительного профессионального образования / обучения происходит в рамках государственного заказа. Период обучения варьируется в интервале – от недели до двух месяцев. По окончании курса каждому должностному лицу выдается удостоверение о повышении квалификации. Ответственным за развитие системы непрерывного

образования, как главного принципа обучения, в таможенной системе, является Управление государственной службы и кадров ФТС России.

Таким образом, рассмотрев основные теоретические и практические аспекты системы профессионального развития должностных лиц таможенных органов, можно сделать вывод, что комплекс мероприятий по повышению уровня квалификации, профессиональному развитию кадров таможенных органов РФ, является неотъемлемой частью таможенной службы. Степень развития данной системы в каждом таможенном органе предопределяет уровень эффективности функционирования всей таможенной системы Российской Федерации.

### **Список использованной литературы**

1. Сульчинская Э.Э. Интернет - курс по дисциплине «Управление профессиональным развитием персонала», кафедра управления человеческими ресурсами, 2012.

2. Просянников Н.Н. Управление персоналом в таможенных органах: Учебное пособие. – Издательство Российской таможенной академии, Владивостокский филиал, 2012.

3. Приложение № 1 к Приказу ФТС России от 30 декабря 2016 г. № 2471 («Календарный учебный план реализации дополнительных профессиональных программ ГКОУ ВО «Российская таможенная академия» на 2017 год»).

4. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: WorldWideWeb. URL: <http://www.customs.ru/> (дата обращения: 12.11.2017).

© Хаваева К.М., Шарикова А.Д., Каимова И.В., 2017

**Калашникова Е. И.**

магистрант ФГАОУ ВО «Самарский университет»

г. Самара, РФ.,

## **ВЗАИМОПОНИМАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Аннотация:** Данная статья посвящена вопросам взаимопонимания в системе коммуникаций современной организации, как инструмента эффективной системы управления персоналом.*

***Ключевые слова:** взаимопонимание, управление персоналом, система, деловые коммуникации.*

В настоящее время введение речевых этикетных норм деловых коммуникаций в работу современной организации неизбежно, так как специалист нашего времени должен обладать не только профессиональными умениями, креативным мышлением, но и навыком чёткого, лаконичного построения речи. Без применения этих навыков невозможно успешно владеть стратегией ведения деловых переговоров.



Одна из важнейших задач общения принадлежит ее составляющей, которая заключается во взаимопонимании. Благодаря взаимопониманию во время речевого общения человек формирует себя как личность, осваивает и преобразует социальную и природную среду, согласовывает поступки и деятельность с другими социальными субъектами, формирует окружение, проявляет себя другим, утверждает собственное «Я», доказывает свою позицию, поведение, влияет на других людей, с которыми общается. Поэтому взаимопонимание в общении является одним из самых важных аспектов.

Коммуникация (лат. *communico* - общаюсь с кем - то) - это взаимодействие между людьми, в ходе которого происходит обмен мнениями, информацией, формируется отношение к полученной информации, что способствует взаимопониманию.

Особенности и результаты взаимодействия между людьми в значительной степени зависят от того, как они воспринимают, понимают и воспроизводят поведение друг друга, оценивают возможности других участников общения и собственные. Процесс взаимодействия сопровождается взаимопониманием или недоразумением, способностью или неспособностью прогнозировать партнера по общению.

Взаимопонимание можно наблюдать в процессе коммуникации, когда собеседник показал своими действиями и подтвердил вербальными и невербальными способами то, чего от него ждали.

Недоразумение может быть вызвано умышленным или непреднамеренным искажением информации; большим количеством информации, которую собеседник не смог понять; личным отношением к собеседнику; неумением слушать и др.

К трудностям, которые имеют социально - психологическое происхождение, относятся барьеры, которые возникают между партнерами. Они связаны с разной социальной и этнической принадлежностью. Исследуя особенности барьеров коммуникации между людьми, можно выделить следующие стратегии взаимопонимания.

Психологический барьер взаимопонимания формируется на основании предыдущего опыта как негативная установка, расхождение интересов партнеров по общению и тому подобное. Наиболее успешной стратегией взаимопонимания в данном случае являются хороший контакт и позитивная установка на собеседника.

Интеллектуальные барьеры возникают вследствие разного интеллектуального уровня партнеров. Поэтому стратегия поиска схожих интересов собеседников, культуры речи, этажности соображений вызывает удовольствие и желание общаться.

Интеллектуально развитый и эрудированный человек находит определенные общие темы с менее развитой личностью, но для постоянного общения они вряд ли будут считать друг друга интересными партнерами и чувствовать определенный психологический дискомфорт от осознания своего интеллектуального отставания.

Барьеры культурных предубеждений порождаются взглядами, привычками и традициями разных народов. В этом случае стратегический подход заключается в позитивных расовых и национальных установках как основа искоренения расизма и национализма.

Эстетические барьеры взаимопонимания возникают вследствие низкой привлекательности партнера в его внешнем виде, языке и манерах поведения. Устраняют такой барьер путем самоконтроля поведения.



Мотивационные барьеры делают общение партнеров неинтересным или ненужным. Данная проблема может быть устранена актуальной, близкой по интересам, приятной темой, и тем, что в этот момент у человека есть достаточно времени, для приятного разговора.

Эмоциональные барьеры взаимопонимания - это нежелание общаться, углубляться в проблемы собеседника и сочувствовать ему вследствие антипатии к нему (обиды, раздражения, ненависти, презрения, неуважения и др.). Они содержат большое количество различных ситуаций и наиболее характерны для испорченных отношений, а также отношений оппонентов в различных конфликтах. Преодолевают их с помощью улыбки, чуткого отношения к собеседнику.

Итак, общение - это сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга.

Чтобы общение было успешным и завершилось достижением взаимопонимания, собеседники должны отмечаться готовностью к коммуникации и не иметь намерения спровоцировать конфликт. Определенную роль в реализации взаимопонимания играют и речевые стратегии, в частности стратегии вежливости и аргументации.

### **Список используемой литературы**

1. Новоселова О.В., Калмыкова Д.А. Этика делового общения как инструмент формирования профессиональных компетенций специалиста по управлению персоналом // В сборнике: Наука, образование, инновации. Сборник статей международной научно - практической конференции. 2016. С. 157 - 160.

2. Новоселова О.В., Калмыкова Д.А., Дмитриев Д.С. Значение деловых коммуникаций в системе мотивации персонала // Инновационные процессы в научной среде // Сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 189 - 191.

3. Мишин В. М. Исследование систем управления: Учебник для вузов. - М.:ЮНИТИ - ДАНА;2003.

4. Одегов Е.Г. Управление персоналом в структурно - логических схемах: учебник для вузов / Ю.Г. Одегов. - М.: Академический проспект, 2005.

© Калашникова Е.И., 2017

**Китанин Д.С., Каштанов А.В.,**  
Факультет электроэнергетики и электротехники КГЭУ  
г.Казань, РФ

## **ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ**

### **Аннотация**

Введение, Механизм, Влияние на основные факторы, Выводы.

### **Ключевые слова**

Экономика, национализация, государство

## **Введение**

Национализация – обращение хозяйственных объектов из частной собственности в государственную.

Происходит на условиях выкупа имущества у его обладателя.

Национализация является инструментом глобального укрепления и стабилизации системы рыночной экономики в пиковые периоды её развития.

Цели национализации:

- Защита предприятий производственной и социальной области, имеющих стратегическую важность;
- Поддержание экологической безвредности;
- Охрана потребителей от злоупотреблений, к которым может привести сосредоточение в частной собственности натуральных монополий;
- Прерывание незаконного перевода дохода за границу[2, с.3 - 5].

Как и любая другая государственная деятельность - национализация в обществе носить двойкий характер. Одни видят в ней возможности для решения внутренних проблем, другие видят предстоящие сложности после ее проведения. Так или иначе, опыт ее проведения пережили многие страны находившиеся в разных условиях.

## **Механизм национализации**

Разновидности национализации:

1. Подневольное отчуждение имущества, находящегося в собственности граждан и юридических лиц в пользу государства с возмещением стоимости этого имущества и других убытков в порядке, установленном законодательством страны (ст. 239 - 243, 306 ГК РФ), либо без возмещения в качестве карательной меры.
2. Добровольный, по инициативе граждан и юридических лиц, являющихся собственниками имущества.

Предлог для национализации:

- Опасность экономической и государственной безопасности страны;
- Банкротство предприятий и других необходимых обществу объектов производственной и социальной сферы;
- Смена профиля приватизированных предприятий;
- Нарушение законодательства страны.

Национализация, прежде всего, является инструментом политики, имеющим важное значение для государственного регулирования экономики, особенно в наиболее сложные периоды ее развития.

С точки зрения политики, государство со слабой экономикой или с экономикой, которая находится на спаде, не может находиться в списке лидеров и иметь вес среди других стран. Так же проблемы кризиса экономики решаются при помощи различных госдолгов, привлечение зарубежных инвесторов и т.д. Если в стране появляется слабая отрасль то она, так или иначе, начинает тормозить всю экономику. В таких условиях национализация видится очень презентабельным вариантом.

## **Влияние на конкуренцию, ценообразование и качество продукции.**

Масштабная национализация является своего рода монополией. В условиях, когда национализация не имеет оснований, но происходит поглощение государством компании,

она тем самым становится сильным игроком на рынке с практически неограниченными ресурсами. Это ведет к снижению уровня конкуренции и, как следствие, к снижению качества продукции и росту цен.

С точки зрения государства, национализация имеет как плюсы, так и минусы. К плюсам можно отнести:

- Расширение контроля над финансами ;
- Эффективное планирование экономики на решение национальных программ;
- Сглаживание “экономических ям” путем контроля над аутсайдерами.[1]

Государство избавляется от малоэффективных и малоприбыльных источников бюджета, беря их под свой контроль. Ему необходимо национализировать не только успешные и прибыльные объекты, но и умирающие. Их восстановление само по себе сложность, справиться с которой нельзя без расходов.

К минусам отнесем:

- Прямые издержки на процесс национализации;
- Уменьшение налогооблагаемой базы;
- Ухудшение качества труда на государственных предприятиях.[1]

Исходя из приведенных плюсов и минусов, можно сделать вывод, что на обществе негативное влияние национализации скажется следующим образом:

- Рост налогового давления;
- - Большие государственные затраты;
- Рост монополии ;
- Слабая ориентация на спрос;
- Снижение качества услуг.[1]

Так же национализации плохо сказывается на малом бизнесе. Государство, занимающее одну из главных ролей в отрасли, не дает войти на рынок малым предпринимателям, что так же плохо сказывается на конкуренции.

К очевидным плюсам для частного бизнеса отнесем:

- Возмещение затрат за объект собственности;
- Сокращение убыточных активов;

В комфортной экономической обстановке, предпочтение общества, конечно же, отдается частному бизнесу, как гаранту качества (частный бизнес должен соответствовать стандартам качества, что бы быть конкурентоспособным). Частный бизнес в условиях сильной экономики на выходе поставляет качественный продукт по относительно не высокой цене. Этому способствует конкуренция в среде рыночных отношений.

### **Вывод**

Национализация - это хорошо? Ответ на этот вопрос зависит от статуса экономики государства на данный момент. Национализация нужна, но только когда появляются причины ее проведения. В противном случае, желание государства управлять активами крупных компаний приводит к экономическим проблемам внутри страны, к ухудшению качества жизни, из - за повышения налогов и понижения качества услуг.

В целом, национализация, проводящаяся в период осложнений и с соблюдением всех законов и правил, несомненно, положительно влияет на устранение возникших проблем. Она должна ставить своей главной целью не увеличение государственного дохода, как

решение проблемы дефицита бюджета, а развитие утопических предприятий и отраслей, приведения их в конкурентоспособный вид для дальнейшей передачи их в частные руки или же поддержание объекта экономики на рынке без надления его явным преимуществом. Так же нужно отметить, что национализации подвергаются только выгодные для государства предприятия.

Как и любой экономический процесс - национализация носит временный и периодический характер. Национализация теряет свою актуальность в условиях экономической стабильности.

Если же государство не в силах содержать свои объекты, оно прибегает к противоположному процессу – приватизации. Ярким примером можно назвать ситуацию после распада СССР в 90 - ых годах. Сейчас правительство всерьез рассматривает вопрос реприватизации, в силу того что, приватизация 90 - ых, все аукционы и т.п., носили не совсем законный характер.[3, с.2]

### Список литературы.

- 1) Шелудякова И.Г, Дукарт С.А.: Сравнительный анализ издержек и выгод национализации и приватизации как инструментов государственного регулирования национальной экономики.:[Электронный ресурс] [https:// www.rae.ru /](https://www.rae.ru/)
- 2) В.В. Букреев, Э.Н.Рубык; “Национализация в России: актуальность и риски” 2013г.
- 3) М.Г.Анохин., Д.О. Матвенков, З.Х. Нигматуллин; “Политические аспекты проблемы: Приватизация - Национализация” 2006г.

© Китанин Д.С., Каштанов А.В., 2017

**Климова Д.Н.**, к.э.н., доцент

ТГУ им. Г.Р.Державина, г.Тамбов, Россия

**Потокина С.А.**, к.э.н., доцент

ТГУ им. Г.Р.Державина, г.Тамбов, Россия

**Мананикова О.Н.**, к.э.н., доцент

ТГУ им. Г.Р.Державина, г.Тамбов, Россия

## СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В статье подчеркивается актуальность и необходимость установления временных рамок разработки и создания лучших товаров и услуг в целях стимулирования конкурентного сокращения затрат ресурсов и цикла.

**Ключевые слова:** международная конкурентоспособность, устойчивость, предприятие, инструменты.

В современных условиях для каждого предприятия особенно актуальным и важным становится задача не только достижения определенного уровня конкурентоспособности, но и обеспечения ее устойчивости.

При организации мероприятий по повышению конкурентоспособности в международном бизнесе должны быть предусмотрены такие важные взаимосвязи как, во - первых, развитие системы лидерования с положительным влиянием на издержки производства, формирование общекорпоративной стратегии и политики; во - вторых, перестройка производственных и инновационных процессов с целью наиболее полного удовлетворения потребителей, работников, а также позитивного влияния (экономического, этнического, экологического и т.д.) на общество в целом.

В частности, устойчивость международной конкурентоспособности может планомерно повышаться посредством перестройки, корректировки и модернизации процессов по таким направлениям организационно - управленческого обеспечения системы лидерования, как: статистический контроль процесса преобразования исходного сырья (материалов, полуфабрикатов, информации) в конечную продукцию; конкурентные товары и услуги; развитие прямых и обратных связей с потребителями; регулярная переоценка уровней конкурентоспособности с учётом достижений лидеров мирового рынка, сдвигов и тенденций развития экономики [46, с. 301].

Достижение международной конкурентоспособности связано также и с «экологической эффективностью» (по крайней мере, до уровня восстановительной способности экосистемы) по таким направлениям: использование всех видов ресурсов максимально эффективно и с минимальными потерями; минимальное использование невозобновляемых ресурсов; преимущественное использование возобновляемых ресурсов; недопущение превышения скорости использования ресурсов над скоростью их регенерирования.

Традиционно считалось, что экологические меры являются слишком затратными. Вопреки этому мнению главное преимущество нового подхода состоит в том, что он требует значительно меньше капиталовложений при подъёме эффективности данных мер. Зарубежный опыт перестройки производственных процессов, характеризующихся высокой степенью сложности и непредсказуемостью, доказывает, что существенная их рационализация позволяет сокращать потребление различных видов ресурсов на 30 - 50 %, предотвращать экономические и экологические потери без крупномасштабной модернизации или приобретения нового оборудования.

Развитие конкуренции в услугах и качестве распространяет международное соперничество также на сферы сокращения себестоимости продукции и качества (затрат на качество при производстве единицы продукции) и себестоимости её эксплуатации (потребительские затраты на этапе её использования и последующей утилизации). Традиционная ценовая конкуренция путём снижения трудовых издержек всё чаще расценивается как социально и экономически неэффективная. Крупнейшие корпорации уходят от прежней формулы ценообразования «себестоимость плюс» (цена продукции равна сумме внутренних затрат и прибыли), к более конкурентной - «цена минус» (из рыночной цены аналогов вычитается плановая прибыль, получается целевая себестоимость продукции), с применением новейших методов непрерывного снижения себестоимости и накладных расходов.

Кроме того, к современным инструментам конкурирования в международном бизнесе относится также и сокращение не только себестоимости, но и нормы прибыли (завышенная прибыльность предприятия или отрасли привлекает и активизирует больше конкурентов). Посредством целенаправленного снижения цен и затрат при постоянном улучшении

качества товаров и услуг создаются дополнительные преимущества даже над самыми мощными конкурентами. При таком способе ценообразования внимание направлено не только на продукцию, но и на процессы улучшения её качества и себестоимости. Планомерное и систематическое устранение любых потерь, ограничений, недостатков внутреннего развития предприятия позволяет приумножать конкурентные преимущества при относительно небольших затратах ресурсов [40, с. 138].

#### **Список использованной литературы:**

1. Климова Д.Н., Потокина С.А., Мананникова О.Н. Инновации как ключевой элемент повышения международной конкурентоспособности российских предприятий // Закономерности и тенденции инновационного развития общества: сборник статей Международной научно - практической конференции (23 апреля 2017 г., г.Волгоград) В 3 ч. Ч. 1 / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2017. с. 121 - 124

2. Климова Д.Н., Потокина С.А., Мананникова О.Н. Перспективное развитие предпринимательской деятельности в России: проблемы и меры поддержки / Научный журнал The scientific heritage No 9 (9), Венгрия, 2017

© Климова Д.Н., 2017

© Мананникова О.Н., 2017

© Потокина С.А., 2017

**Бурдюгова О.В.**

к.п.н., доцент

институт менеджмента

**Коркешко О.Н.**

студентка магистратуры 2 курса

ОГУ

г. Оренбург, Российская Федерация

## **НАУЧНО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СФЕРА: ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ**

### **Аннотация**

В статье представлены некоторые моменты становления научно - технологической сферы России с начала 90 - х годов, основные направления реформирования научно - технологической сферы и перспективы развития на период до 2030 года.

### **Ключевые слова**

Научный потенциал, реформирование, научно - техническая система, инновационное развитие, технологический прорыв.

Россия накопила достаточно мощный научно - технический потенциал к концу восьмидесятых годов. Сосредоточенный в нашей стране научный потенциал, был не востребован экономикой, что привело к снижению народнохозяйственной эффективности сферы НИОКР.

В результате реформ, которые были проведены в начале 90–х годов, государственно - централизованная научно - технологическая сфера как целостная государственная системы перестала существовать, а новая, еще не могла быть создана. Разрабатываемые научно - технологические проекты практически не поддерживались со стороны государства. Большая часть наукоемкой отечественной продукции была отеснена с внутреннего и внешнего рынков. Значительно сократилось число научных исследований, и существенно снизилась доля технологических продуктов в общественном производстве. Наблюдался процесс технологической деградации экономики, сокращения доли пятого и четвертого технологических укладов, увеличения доли третьего уклада. Наблюдается снижение загрузки производственных мощностей и падение конкурентоспособности продукции предприятий. Наблюдается старение персонала занятого научными разработками и его сокращение, талантливая молодежь уезжает за границу или переключается на коммерческие виды деятельности. Доля России на мировом рынке высоких технологий составила всего 0,3 % , затраты на импорт технологий вдвое превысили доходы от их экспорта. В результате формируется зависимость страны от импорта современной технологичной продукции.

Изменения в экономической системе привели к сокращению инвестиций в науку со стороны государства. В сложившихся рыночных условиях хозяйствования в переходный период возникают предложения по реформированию научно – технической сферы . В основном они сводились к следующим изменениям:

- снизить количество научных учреждений и численность занятых исследованиями и разработками;
- значительно сократить финансирование отраслевых научных разработок за счет государства;
- приватизировать большую часть основных фондов науки и использовать их в коммерческих целях;
- максимально сократить проведение военных НИОКР.

Многие положения по реформированию научно - технической сферы снижали роль государственной поддержки и спроса со стороны наукоемкого сектора экономики в развитии научного потенциала и преувеличивали значение второстепенных для переходного периода факторов, таких как создание технопарков, венчурное финансирование наукоемких технологий. Угрозой для дальнейшего развития научной базы, в первую очередь отраслевой, представляли и предложения по ликвидации отраслевых и межотраслевых бюджетных фондов поддержки науки. Отметим, что произошла приватизация большей части основных фондов предприятий научно – технической сферы в период ее реформирования (в 1989 г. в научных организациях СССР, включая опытные базы, стоимость машин и оборудования составляла 25,3 млрд. руб., или 5,1 % активной части промышленно - производственных основных фондов промышленности) [1 с. 95].

Научные разработки того времени соответствовали мировому уровню. Но даже там, где наблюдалось сильное отставание от этого уровня (информационно - вычислительные сети, информационные системы и базы данных и ряд других проблем информатизации, некоторые направления физики твердого тела, энергетики и химии и др.), были созданы заделы и возможности для быстрого преодоления отставания по отдельным направлениям за счет заимствования зарубежных достижений.

К началу двадцать первого века экономика России обновляется и вступает в фазу подъема. Возрастает объем капитальных вложение, прослеживается тенденция к экономическому росту, увеличиваются денежные доходы населения, и возрастает платежеспособный спрос населения на разнообразные товары и услуги.

Качество жизнедеятельности, экономическое процветание и конкурентоспособность экономики в значительной степени определяются прогрессом науки и использованием новых технологий. Повышение уровня технологического уклада и конкурентоспособность предприятий промышленности, может быть достигнута благодаря последовательной государственной политике поддержки науки и технологий и поэтому государству необходимо разработать направления долгосрочной инновационной стратегии развития страны.

Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 года разработан в порядке Реализации «Основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», утвержденных Президентом РФ 30 марта 2002 г. № Пр - 576, Установок Послания Президента РФ Федеральному собранию РФ 2003 г.

Исходя из положений, разработанных в Стратегии инновационно - технологического прорыва, возникает необходимость перехода к инновационному пути развития страны, повышение уровня конкурентоспособности отечественной продукции и экономического роста. Основные положения этой стратегии состоят в следующем:

- концентрация ресурсов со стороны государства и бизнеса в поле стратегических инновационных приоритетов, обеспечивающих распространение отдельных направлений перспективных технологических укладов;

- формирование законодательной базы, инфраструктуры, эффективной кадровой составляющей для осуществления стратегии инновационного прорыва;

- осуществлять поддержку финансирования базисных инноваций в производственном и нерыночном секторе, создать благоприятный инновационный климат, поддерживать импортозамещение на отечественном рынке и экспорт отечественной наукоемкой продукции;

- создать предпосылки для формирования стратегического партнерства в сфере инноваций с заинтересованными странами по освоению новой научно - технологической продукции и по совместному освоению перспективных ниш на внешнем и внутреннем рынках [3,с 3].

Инновационная стратегия развития может быть реализована на основе взаимодействия и партнерства между: государством, предпринимателями, научными и проектно - конструкторскими организациями, общественными научные, инженерными и молодежными организациями и объединениями, средствами массовой информации, которые пропагандируют ее идеи, осуществляют контроль за реализацией программ и проектов.

### **Список использованной литературы**

1. Кузык, Б.Н. Россия – 2050 : Стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 632с.



2. Филатова, М. Г. Структурная перестройка промышленности : сущность, закономерность, механизм государственного регулирования / М. Г. Филатова. - Екатеринбург : УрО РАН, 1999. – 250с.

3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 года (проект) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/docs/11870> - (дата обращения 14.11.2017).

© Бурдюгова О.В., 2017

© Коркешко О.Н., 2017

**Косов А.Н.**

магистрант 2 - го курса КубГАУ им. И.Т. Трубилина  
г. Краснодар, РФ

Научный руководитель: **Зиниша О.С.**

канд. экон. наук, доцент КубГАУ им. И.Т. Трубилина  
г. Краснодар, РФ

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ**

### **Аннотация**

В статье авторами рассмотрены состояние развития банковских инноваций и перспективы внедрения в банковский сектор; представлены инновации, как явления, определяющие экономический рост и развитие, как банковской системы, так и экономики в целом. Также авторами рассматриваются приоритетные направления развития финансовых инноваций в банковском секторе России.

### **Ключевые слова:**

Инновации, банковская система, экономика, конкуренция, банковские технологии

Изменения, произошедшие в спектре банковских услуг за последние два года, повлекли за собой активное развитие финансовых рынков. За короткий промежуток времени появилось большое количество новых участников, а государство постоянно вносило коррективы в сферу регулирования рыночных взаимоотношений, это и явилось причиной стимулирования внедрения инновационных банковских продуктов, а также улучшения уже имеющегося ассортимента услуг. Являясь полноценными участниками рынка, банки вынуждены инициировать внутриорганизационные инновационные процессы. Естественно, что течение данных процессов не должно быть стихийным – регулировать их необходимо в рамках стратегии инновационного развития банка.

В современных условиях хозяйствования конкурентоспособность банковской системы является актуальным вопросом. Политика постоянных нововведений остается одним из основных факторов успешной банковской деятельности. Направлениями развития инноваций в банковском секторе экономики являются: новые услуги, сформированные в результате развития денежно - финансового рынка, услуги по управлению денежной

наличностью, инновации в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов. При этом основной целью коммерческого банка является снижение уровня затрат и увеличение клиентской базы.

Корпоративные клиенты являются основой клиентской базы банка и составляют его устойчивый и стабильный базис. Управление отношениями с клиентами (CustomerRelationshipManagement, CRM) представляет собой определенный процесс, разработанную стратегию, культуру поведения в бизнесе, наличие информации о клиентах и технологий в целях взаимовыгодного взаимодействия банка и клиента. Основным результатом внедрения CRM - решений является увеличение числа лояльных клиентов банка, так как это основной источник полной и достоверной информации. На этой базе существует возможность создавать эффективный механизм контроля всего инновационного цикла, быстро реагировать на новые потребительские предпочтения. В условиях конкуренции банк не сможет успешно развиваться, если его стратегия не будет ориентироваться на удовлетворение потребностей клиента, в связи с этим концепция CRM является актуальной и востребованной в настоящее время [2].

Переход от технологических факторов к факторам покупательского спроса определяет формирование инновационной политики банка. Большое значение приобретают потребительские свойства банковского продукта, качество банковского обслуживания. С другой стороны, вне зависимости от уровня инновационности банковских технологий ситуация на рынке будет зависеть от покупателя банковской услуги и его предпочтения более качественного продукта и формы обслуживания. Речь идет о создании клиентоориентированных инноваций, которые дадут возможность банку выстоять в жесткой конкуренции с иностранными банками. Одним из основных элементов такой стратегии является принцип партнерства банка и клиента, характеризующийся сочетанием интересов обеих сторон, возможностью банка удовлетворять финансовые потребности клиента, положительным эффектом сотрудничества и заключающийся в разработке и осуществлении процессов для удовлетворения следующих потребностей:

- клиенту – снижение расходов по обслуживанию и увеличение прибыли за счет использования инновационных банковских продуктов и услуг;
- банку – рост объема продаж банковских продуктов и услуг, диверсификация клиентской базы и банковских рисков [5].

Внедрение клиентоориентированной политики банка связано с созданием и расширением филиальных сетей, предоставляющих банковские продукты и услуги, повышением качества обслуживания клиентов. Речь идет об адаптации каналов сбыта в отношении различных категорий банковской клиентуры и сокращении издержек. Создание клиентоориентированной системы обслуживания представляется возможным только при наличии резкого повышения качества персонального менеджмента.

Розничное банковское обслуживание (ритейл) - сегодняшний двигатель всей банковской системы. Банковский ритейл представляет собой новый тип организации работы в банковской деятельности, где банковская политика базируется на сбытовой и продуктовой стратегии в соответствии с потребительскими предпочтениями любых типов клиентов.

Спектр и характер предоставляемых услуг определяются продуктовой политикой банка. В этом заключаются отличительные характеристики в сравнении с услугами банков - конкурентов. Учитывая специфический характер услуг банков, в процессе разработки и

реализации сбытовой политики существенное значение имеет процесс взаимодействия представителя банка с клиентом. Сбытовой политике банка характерны основные каналы предоставления услуг – офисы банка, его представительства в торговых точках или дистанционные технологии обслуживания. В настоящий момент продуктовый ряд и сбытовая система подвергаются серьезной трансформации на современном рынке. Продуктовая политика модернизируется за счет продуктовых банковских инноваций. Сбытовая сеть изменяется в результате увеличения точек присутствия банков, появления новых каналов продаж, расширения системы дистанционного банковского обслуживания. Основная цель внедрения этих инноваций – удовлетворение растущих потребностей клиентов [5]. В связи с этим банки, стремясь к максимизации прибыли, начинают сотрудничать с субъектами, которые ранее были их конкурентами.

Еще один заметный тренд заключается в том, что банки, в конкурентной борьбе за клиента, начинают «играть на чужом поле», предлагая многочисленные сервисы, напрямую не связанные с их деятельностью - страховые, инвестиционные услуги, сервисы путешествий, скидочные сервисы. Максим Большев, заместитель директора департамента банковского ПО RS - Bank компании R - Style Softlab, замечает, что банки начинают оказывать услуги по электронной регистрации недвижимости, регистрации компаний в ФНС, электронному документообороту [1]. Помимо нетипичных для банка услуг, развиваются идеи маркетплейсов. К примеру, Сбербанк планирует создать на своей базе аналог Alibaba, а также работает над проектом запуска национальной экосистемы по примеру крупнейших мировых компаний в сфере интернет - коммерции [4].

Таким образом, инновации в банковской сфере в условиях глобализации – настоятельная необходимость для российских банков. Чтобы выстоять в условиях глобальной конкуренции, российским банкам необходимо ориентироваться только на самые передовые технологии и продукты. Внедрение современных технологий в банковский сектор во многом зависит от крупных представителей банковского сектора России. Такие гиганты как Сбербанк, Альфабанк и другие должны первыми развивать рынок инноваций.

Однако из выше указанного можно сделать вывод о необходимости государственного регулирования в данном направлении. В частности создание различных государственных программ, инициатором которых должен являться Центральный Банк России.

### **Список использованной литературы**

1. Большев М. На смену пластиковым картам приходят мобильные приложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cnews.ru/reviews/mobilnost\\_v\\_biznese\\_2016/interviews/maksim\\_bolyshev](http://www.cnews.ru/reviews/mobilnost_v_biznese_2016/interviews/maksim_bolyshev), свободный. – (дата обращения: 15.11.2017).
2. Глухов, М. Ю. Структурированные финансовые продукты в системе финансового инжиниринга: дис. канд. экономич. наук / М.Ю. Глухов. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2015. – 214 С.
3. Литвиненко, Д. А. Анализ структурированных продуктов российского финансового рынка / Д.А. Литвиненко // Вестник Ростовского государственного экономического университета. - 2010. - № 1. - С. 174 - 180.
4. Рожков Р. На пороге нового эоко: Сбербанк готов взять на себя всю российскую интернет - коммерцию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3135532>, свободный. – (дата обращения: 15.11.2017).

5. Скоропуд, Г., Новая культура инвестирования, или структурированные продукты: монография / Г. Скоропуд, Я. Шляпочник. - М.: ЭКСМО, 2010. - С. 272.

© Косов А.Н., 2017

**Крайнова Ю.С., Фисун Т.А.**

Учетно - Экономический факультет

Ростовский государственный экономический университет(РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА**

### **Аннотация**

Переход России к рыночной экономике, обеспечивший возникновение на рынке множества предприятий разных организационно - правовых форм с различными формами собственности, поспособствовал тому, чтобы все эти субъекты хозяйствования стали уделять очень много внимания вопросу обеспечения своей экономической безопасности. В статье подробно рассмотрена сущность данного вида безопасности, его система и роль в развитии отечественного предпринимательства

### **Ключевые слова**

Стратегическая экономическая безопасность, предприятие, стратегия, угроза, устойчивое развитие, концепция.

Уже очень давно общество задумывается над вопросом обеспечения экономической безопасности как на микро, так и на макроуровнях. Каждое современное государство ставит перед собой задачу обеспечить стабильное развитие отечественной экономики, процветание его объектов крупного и малого предпринимательства. Современная склонность мировой экономики к кризисам, а также ее вовлеченность в процессы модернизации и глобализации обусловили актуальность целенаправленной деятельности в сфере обеспечения экономической безопасности предприятий.

Экономическая безопасность на макроуровне - это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию, на микроуровне - состояние какого - либо хозяйствующего субъекта, характеризующееся наличием стабильного дохода и других ресурсов, которые позволяют поддерживать уровень жизни на текущий момент и в обозримом будущем.

В целом экономическая безопасность предприятия предполагает:

- высокую финансовую эффективность, независимость и устойчивость работы предприятия;
- развитость и конкурентоспособность технологической базы предприятия;
- высокий уровень организации управления предприятием;
- жесткий кадровый отбор;
- обеспечение соответствия экологическим стандартам;

- эффективный механизм правового регулирования всех направлений деятельности предприятия;

- гарантии безопасности работников предприятия, а также сохранности их имущества и профессиональных интересов.

Общая система управления безопасностью предприятия включает в себя управление стратегической экономической безопасностью, которое является одной из его функциональных подсистем, обеспечивающих реализацию решений управленческого аппарата на долгосрочную перспективу. Стратегия представляет собой генеральный план действий, который определяет, какая из стратегических задач наиболее приоритетна, а также какие нужны ресурсы и какова последовательность шагов по достижению стратегических целей.

На сегодняшний день мировыми экономистами выдвинуто огромное количество различных классификаций стратегий предприятия, базирующихся на определенных признаках. На наш взгляд, наиболее эффективно и целесообразно деление стратегий на корпоративные, конкурентные и функциональные.

Корпоративные, или как их еще называют базовые, портфельные стратегии нацелены на общее развитие организации, на ее совокупную экономическую систему в целом. Основная цель такой стратегии заключается в выборе направлений и элементов системы, в которые следует направить соответствующие ресурсы и инвестиции, а также инструментов управления, которые позволят достичь необходимый уровень эффективности и устойчивости.

Конкурентные стратегии распространяют свое влияние на конкретные хозяйственные подразделения предприятия. Их цель - обеспечить эффективное осуществление бизнес - планов развития отдельных процессов, направлений, подразделений на базе формирования оптимального перечня действий.

Функциональные (деловые, конкурентные) стратегии принимаются в интересах отделов и служб предприятия. Каждая функциональная структура (производство, маркетинг, финансы, НИОКР, персонал) планирует свой уровень финансирования и инструментарий управления как способ достижения локальной цели процесса, функции, подразделения. Цель такой стратегии - выработка конкурентных позиций или эффективного поведения в рамках заданной функции.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что вопрос успешного процветания бизнеса решается не только путем поддержания устойчивости организации, но и путем поддержания высоких темпов роста и развития. При этом не имеет значение, за счет каких источников финансирования достигается эта цель. Хотим обратить ваше внимание, что задачей оценки уровня стратегической экономической безопасности предприятия прежде всего является выявление такой среды функционирования фирмы, которая бы способствовала не только максимизации прибыли, но и обеспечила ее финансовый рост, еще одним необходимым условием для которого также является политика компании, которая должна быть направлена не только на «защиту», но и на обеспечение собственного развития.

#### **Список использованной литературы:**

1. Запорожцева Людмила Анатольевна, Агибалов Александр Владимирович Концепция оценки уровня стратегической экономической безопасности предприятия // Социально - экономические явления и процессы. 2014. №11. С.78 - 85

2. Муратова Наталья Константиновна Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса // Государственное управление. Электронный вестник. 2012. №32. С.9

© Крайнова Ю.С., Фисун Т.А., 2017

**Криворотова А. А.**,  
старший преподаватель кафедры землеустройства и земельного кадастра,  
ФГБ ОУ ВО «Кубанский ГАУ имени И. Т. Трубилина»,  
г. Краснодар, Российская Федерация  
**Пискунова А. Е., Еремеева Д. Ю.**  
студентки 4 курса, ФГБ ОУ ВО «Кубанский ГАУ имени И. Т. Трубилина»,  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **МЕЖЕВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ**

### **Аннотация**

Чтобы быть полноправным владельцем недвижимости, важно занести ее в единый государственный реестр недвижимости. Прежде, чем совершить такое действие, необходимо осуществить работы по межеванию. Есть определенный регламент по осуществлению этих работ. После проведения межевания земельного участка, можно узнать его кадастровую стоимость, а так же осуществить выплаты земельного налога и совершить сделку купли - продажи.

### **Ключевые слова:**

земельный участок, постоянное (бессрочное) пользование, владение, недвижимость, кадастровый реестр, претензии, границы.

Земельный участок — часть земной поверхности, границы которого описаны и удостоверены в установленном порядке. Площадь, местоположение, правовой статус и другие характеристики участка отражаются в едином государственном реестре недвижимости. Правовой статус участка определяет форму законного владения, его целевое назначение и разрешенное использование.

Земельный участок может находиться на праве постоянного (бессрочного) пользования, пожизненного наследуемого владения, на праве ограниченного пользования чужим участком (сервитут), на праве аренды и на праве безвозмездного срочного пользования. Гражданам земельные участки в постоянное (бессрочное) пользование не предоставляются, следовательно, распоряжаться такими участками они не могут. В постоянное (бессрочное) пользование земельные участки предоставляются только государственным и муниципальным учреждениям, казённым предприятиям, а также органам государственной власти и органам местного самоуправления [1].

Чтобы быть полноправным владельцем любой недвижимости или совершать, разрешенные законом действия по отношению к ней, важно занести ее в единый государственный реестр недвижимости.

Прежде, чем совершить такое действие, в отношении земельного, дачного, садового участка, необходимо осуществить работы по межеванию. Межевание — это работы по установлению границ земельных участков, с закреплением их межевыми знаками и определением координат. Однако, межеванию подлежат только оформленные в собственность земельные участки. Участок, взятый в аренду, — размежевать нельзя [2,8].

В России был утверждён Федеральный Закон №447, где одна из статей гласила, что до конца 2017 года должно пройти обязательное межевание земельных участков. Чуть позже был утверждён ФЗ №218, который предусматривал процедуру межевания до конца 2018 года. Первый закон даёт ясное положение того, что если в 2017 году не будет осуществлено межевание земельного участка, то начиная с 2018 года, появятся сложности самостоятельного распоряжения земельным участком. Второй закон дополняет следующее, что межевание все же можно провести в 2018 году, но только для некоторых случаев, например, если проводится строительство объекта индивидуального жилищного строительства (ИЖС), оформляется в собственность и другое.

Обязательное межевание земельных участков к 2018 году распространяется на следующее целевое назначение:

- садоводство;
- личное или дачное хозяйство;
- огородничество;
- индивидуальное строительство.

Если межевание участка не будет завершено до 1 января 2018 года, то собственник не сможет продать или подарить земельный надел. Кроме того, хозяин лишится возможности использовать участок в качестве ипотеки или подарить. При этом не будет иметь значения наличие права собственности или подписанного договора аренды [3,4,6].

На данный момент существует большое количество участков, которые внесены в кадастровый реестр без проведения межевания, поскольку четкая фиксация границ является необязательной. Исключения составляют следующие ситуации:

- необходимо разделить большой участок на несколько наделов. При этом площадь первоначального участка должна превышать 12 соток.
- возник спор между соседями по поводу границ участка. Подобные конфликты являются широко распространенными, ежегодно судебные инстанции рассматривают несколько тысяч подобных дел.
- наследники будут оформлять участок после окончания 2017 года. В противном случае, будет достаточно кадастрового паспорта.

Если собственник садового участка планирует осуществить межевание до 2018 года, то потребуются уведомить всех заинтересованных лиц (в том числе соседей), что зафиксировано в действующем законодательстве. При этом можно использовать различные формы извещения – как на общем собрании, так и по почте. Хозяин участка, который находится в долевой собственности, должен подать заявление в газету, в котором указать намерение отделиться от товарищества. Если в течение месяца по этому поводу не поступило претензий, то можно начинать процедуру межевания. Закон об обязательном межевании земельных участков до 2018 года несет определенные выгоды для собственников. Инициатор межевания получает дополнительные преимущества, поскольку

имеет больше шансов отстоять свои интересы. Кроме того, фиксация границ позволит защитить свои владения от посягательств со стороны соседей [5,7].

Список необходимых документов при подаче заявления:

- паспорт и ксерокопия для физических лиц;
- уставные документы если собственником земельного участка является юридическое лицо;
- свидетельство права собственности;
- правоустанавливающий документ. Это договор купли - продажи, дарения, наследства и т.д.;
- выкопировка с генерального плана местности, на которой расположен участок;
- кадастровый паспорт участка и план территории.

К межеванию следует подходить с предельной ответственностью, так как, фиксация границ позволит избежать спорных ситуаций с соседями и увеличить стоимость земельного участка для продажи.

### **Список использованной литературы:**

1. Гришко Л.А. Реестровые ошибки и пути их решения / Гришко Л.А., Криворотова А.А. // В сборнике: единство и идентичность науки: проблемы и пути решения сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 частях. 2017. С. 41 - 43.
2. Криворотова А.А. Незаконное строительство нежилого помещения / Криворотова А.А., Лисуненко К.Э., Грахольский - Круковский С.В. // В сборнике: научные механизмы решения проблем инновационного развития сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 частях. 2017. С. 87 - 89.
3. Криворотова А.А. Текущее состояние кадастровой карты на примере Краснодарского края / Криворотова А.А., Лисуненко К.Э., Разорёнова А.А. // В сборнике: роль и значение современной науки и техники для развития общества сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 130 - 133.
4. Криворотова А.А. О принудительном изъятии земель сельскохозяйственного назначения / Криворотова А.А., Лисуненко К.Э., Костюк А.А. // В сборнике: динамика взаимоотношений различных областей науки в современных условиях сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 30 - 32.
5. Криворотова А.А. Неправомерное использование сельскохозяйственных земель / Криворотова А.А., Мизина А.С., Якушева Е.О. // В сборнике: Приоритетные направления развития науки Сборник статей по материалам международной научно - практической конференции. В 2 - х частях. 2017. С. 32 - 38.
6. Криворотова А.А. Самовольный захват земель / Криворотова А.А., Шутенко Н.А., Овсянников А.В. // В сборнике: Приоритетные направления развития науки Сборник статей по материалам международной научно - практической конференции. В 2 - х частях. 2017. С. 101 - 104.
7. Панченко А.Ю. Анализ работы предприятия ФГУП «Ростехинвентаризация федеральное БТИ» по Краснодарскому краю Калининского района / Панченко А.Ю., Криворотова А.А. // Современные научные исследования и разработки. 2016. № 6 (6). С. 418 - 421.



8. Симоненко Е.В. Мониторинг земель дистанционным зондированием территории / Симоненко Е.В., Лопырев А.А., Криворогова А.А. // В сборнике: новая наука: теоретический и практический взгляд международное научное периодическое издание по итогам международной научно - практической конференции. 2017. С. 205.

© Криворогова А.А., Пискунова А.Е., Еремеева Д.Ю., 2017

**Кузнецова А.А.**

студентка 4 курса "РГЭУ (РИНХ)", г. Ростов - на - Дону

**Сучков О.С.**

студент 2 курса "РГЭУ (РИНХ)", г. Ростов - на - Дону

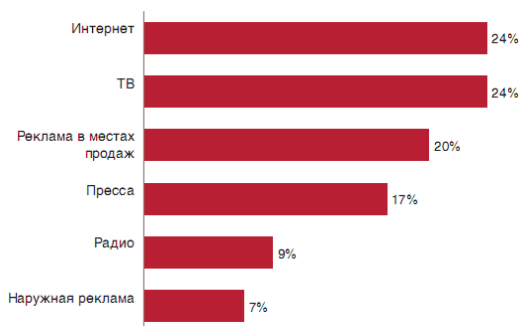
## **ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**

**Аннотация:** в статье исследуются проблема распространения рекламы в интернете. Приведены примеры эффективной интернет - рекламы и методы ее влияния на потребителей.

**Ключевые слова:** реклама в интернете, потребитель, социальные сети, баннер, рассылка, платформа.

В течение последних лет активное развитие Интернета стимулирует распространение онлайн - рекламы. Все чаще Интернет используют одновременно с телевидением — как пользователи, так и рекламодатели. Интернет также способствует появлению новых платформ для размещения рекламы, таких как социальные сети, влияние и роль которых в современном обществе уже сложно недооценить и присутствие компаний в социальных медиа становится неотъемлемой частью их маркетинговой стратегии. Расширение рекламных возможностей благодаря Интернету приводит к появлению новых форматов и методов рекламы, направленных на целевую аудиторию.

На рисунке 1 видно что наиболее эффективна реклама в интернете и на телевидение 24 % , реклама в местах продаж 20 % , реклама в прессе 17 % , радио реклама 9 % и наружная реклама 7 % .



*Рисунок 1. Рекламные средства, оказывающие самое большое влияние на потребителя*

Интернет - реклама - это те или иные действия, которые ведут к повышению узнаваемости вашего бренда или продукта, доносят необходимую информацию до целевой аудитории, привлекают людей на ваш сайт и решают другие задачи, характерные для обычной рекламы. Сетевая реклама достаточно сильно отличается от привычной в реальном мире именно своим носителем: ориентированность на информационные технологии позволяет повысить уровень индивидуального воздействия и собирать более точную статистику.

Правильно составленная реклама позволяет убедить партнёров и клиентов в благонадёжности и серьёзности фирмы, сформировать сильный положительный её образ в глазах окружающих.

Виды рекламы в интернете (как и в оффлайне) логически связаны с типовой последовательностью действий потребителя по удовлетворению своей потребности. Реклама, чтобы быть эффективной, каждый этап поиска товара или услуги должна дополнять информацией, необходимой потребителю на этом этапе.

Обычная последовательность выбора товара потребителем:

- осознание потребности или проблемы,
- поиск решения и выбор товара (услуги),
- поиск и выбор продавца (исполнителя услуги).

Одним из наиболее часто используемых методов интернет - рекламы является маркетинг в поисковых системах (SEM).

Основное преимущество такого типа рекламы заключается в том, что они позволяют улучшить позиционирование сайта посредством платной рекламы . Таким образом, например, используя методы SEM, компания может рекламировать свои продукты, услуги или контент через рекламную службу Google или другие. Пользователи найдут компанию более легко, так как рекламные объявления будут отображаться в соответствующих результатах поиска пользователя.

Этот тип рекламы обычно работает с оплатой за клик ( PPC ); это означает, что компания платит только за каждый клик, сделанный в рекламе . Реклама в поисковых системах чаще всего используется рекламодателями, основной целью которых является получение веб - трафика и конверсий , поскольку с таким типом рекламы компания достигаете пользователей, которые ищут продукты именно этой фирмы . Кроме того, это одна из самых простых и эффективных рекламных технологий.

Реклама в социальных сетях все чаще получает больше последователей благодаря своей эффективности.

Фактически, большинство социальных сетей предлагают возможность создавать рекламу прямо на своих платформах, будь то продвижение сообщений и контента или создание конкретных рекламных объявлений. Facebook , Twitter , LinkedIn , Instagram и YouTube - лишь некоторые из них.

Кроме того, они позволяют сегментировать целевую аудиторию, и с этим компания сможет выбрать группу людей, которые ей необходимы .

Баннеры - это, вероятно, самая известная форма онлайн - рекламы, этого связано с тем, что они были первыми рекламными объявлениями, появляющимися в Интернете.

Они состоят в стратегическом размещении рекламы в разных форматах, размерах и дизайнах на веб - странице. Пользователи, которые нажимают на объявление, будут отправлены на выбранный вами сайт. Проблема в том, что в наши дни мы настолько насыщены рекламными объявлениями, что мы почти не обращаем на них внимания.

Всплывающие окна, тоже вид рекламы в интернете, появляются и переводят вас на сайт, отличный от того, на что вы только что смотрели, и хотя много лет назад этот метод был достаточно эффективным, в настоящее время он становится все больше не эффективным.

Рекламная рассылка на протяжении многих лет эта форма рекламы доминировала в Интернете. Это терпимая и дружественная форма рекламы, многие компании используют именно почтовую рассылку для привлечения потенциальных потребителей.

Вирусные видеоролики растут, и есть даже социальные сети, предназначенные исключительно для видео, такие как YouTube или Vine. Фактически, эти платформы могут стать отличным шагом для рекламы продукта и сервиса. Кроме того, эта форма рекламы также включает баннеры и рекламные объявления, которые можно вставить в виде видео на веб - сайт.

Ремаркетинг - один из лучших методов интернет - рекламы для малых и крупных рекламодателей. Это не просто форма рекламы, а довольно хорошая функция, которая позволяет создавать персонализированные рекламные объявления, которые будут показаны пользователям, которые ранее посещали ваш сайт, но не завершили конвертацию.

Подобрав и проанализировав литературу по данному вопросу, в результате можно сделать вывод, что что интернет - реклама и интернет в целом оказывают огромное влияние на поведение потребителей при выборе товаров. Иными словами, интернет - реклама - это не только определенная система представления объектов, которая программирует потребителей на приобретение того или иного товара, на то или иное поведение, на те или иные взаимоотношения, выстраивающий систему символических ценностей: как социальных, так и моральных.

### Список литературы

1. Эффективность онлайн - рекламы и присутствие в социальных медиа // [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.marketing.spb.ru/mr/media/online\\_adv.htm](http://www.marketing.spb.ru/mr/media/online_adv.htm)
2. Рынок сервисов бесплатных Интернет - объявлений в России // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/2867654/page:11/>
3. Виды рекламы в интернете // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://proshin.ru/reklama-v-internete>

© Кузнецова А.А., Сучков О.С., 2017

**Кузнецова Н.П.**, к.э.н., доцент кафедры управления инновациями,  
Уфимского государственного авиационного технического университета  
г. Уфа Российская Федерация

**Кунафин И.Р.**, магистр 1 курса Института экономики и управления  
Уфимского государственного авиационного технического университета  
г. Уфа Российская Федерация

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВСМ «МОСКВА - КАЗАНЬ»

### Аннотация

Статья посвящена изучению проекта высокоскоростной магистрали «Москва - Казань». В ней рассматриваются основные характеристики и цели проекта. Определяются

проблемы, с которыми сталкивается государство при реализации проекта. Исследуются экономические эффекты от строительства и эксплуатации магистрали.

### **Ключевые слова**

Высокоскоростная магистраль, экономический эффект, региональная экономика, инвестиции, инновации.

Планы по строительству высокоскоростной магистрали (ВСМ) появились еще в 2006 году. Изначально у проекта было два конкурента: скоростная магистраль Москва – Санкт - Петербург (ВСЖМ - 1) и Москва - Ростов - на - Дону – Адлер (ВСМ - 3). Из этих трех проектов наибольшую государственную поддержку получила именно ВСМ - 2, с учетом того, что и Казань, и Нижний Новгород выиграли право на проведение соревнований чемпионата мира по футболу 2018 г. В июле 2013 года данный вариант был официально утвержден.

Длина ВСМ «Москва - Казань» составит 790 км. Линия первой ВСМ пройдет по территории 7 - ми субъектов Российской Федерации: Москвы и Московской области, Владимирской и Нижегородской областей, Чувашской Республики, Республики Марий Эл и Республики Татарстан. [2]

В случае запуска скоростной магистрали между Москвой и Казанью, время в пути сократится в 4 раза: до 3 часов вместо 14 часов. А время в пути между Казанью и Нижним Новгородом сократится с 10,5 до 1,5 часа. Среднее время в пути между столицами регионов составит не более одного часа. [3]

Строительство ВСМ «Москва - Казань» планируется на условиях государственно - частного партнерства в форме концессии на 40 лет. В итоге проект должен перейти государству. В 2013 году стоимость проекта оценивалась примерно в 1 трлн. руб., государство из этой суммы должно было предоставить половину. Планировалось, что 380 млрд. руб. будет выделено из федерального бюджета и еще 150 млрд. руб. из Фонда национального благосостояния. Остальную же часть предполагалось привлечь у инвесторов.

После начала кризиса в конце 2014 года государство было вынуждено сокращать большую часть расходов, в том числе направленные на развитие транспортной инфраструктуры. Поэтому РЖД поменяла схему финансирования, сократив долю участия государства до 16 % : 150 млрд. руб. из ФНБ и около 20 млрд. руб. прямых субсидий.

С началом кризиса все чаще стали звучать мнения, что с реализацией проекта стоит повременить, а то и вообще от нее отказаться. Финансовые проблемы выдвинули вперед другие приоритеты. Ставилась под сомнение целесообразность реализации проекта из - за его дороговизны и необходимости больших субсидий из бюджета. Однако во всем мире государственное финансирование является неотъемлемой частью реализации таких проектов. Мировой опыт показывает, что редкий проект в этой области становится успешным с коммерческой точки зрения без значимой поддержки государства. Например, в Китае, где протяженность ВСМ уже составила 19 тыс. км. и в ближайшие 5 лет планируется их увеличение до 30 тыс. км. подобные проекты также финансируются государством, но планируется увеличение объема участия частного бизнеса с помощью создания специализированных фондов.

Несмотря на дороговизну реализации, эффект от реализации ВСМ может многократно окупить все вложения, оказав большое влияние на развитие всей национальной экономики.

Мировая практика показывает, что ВСМ является важным фактором, способствующим укреплению рынков за счет улучшения доступа к финансовым, земельным и трудовым ресурсам, что ведет к увеличению производительности, положительным эффектам масштаба и росту региональной экономики.

Проекты ВСМ соединят в единую систему значительное число городов, обладающих существенным потенциалом развития туристической отрасли и до сих пор слабо известных за пределами РФ (например, исторический центр Нижнего Новгорода). В процессе анализа при проектировании ВСМ «Москва - Казань» количественный потенциал развития туристической отрасли не рассматривался. Однако большинство зарубежных линий ВСМ уделяют значительное внимание этому сегменту рынка. [4]

По оценкам PwC, социально - экономический эффект от реализации проекта ВСМ Москва – Казань (без учета его выручки) может составить более 1,5 трлн руб. Это включает как прямой социально - экономический эффект (около 20 % – экономия времени в пути для пассажиров ВСМ), так и косвенный, состоящий из общего макроэкономического эффекта, эффекта снижения потребности в инвестициях в инфраструктуру, создания новых рабочих мест и увеличения региональной занятости. Макроэкономический эффект прогнозируется в размере, превышающем 700 млрд руб., за счет оплаты труда при строительстве ВСМ. Эффект снижения потребности в инвестициях в инфраструктуру может составить более 300 млрд руб. вследствие сокращения затрат на растущий пассажиропоток. [5]

Наиболее выразительных стимулов для создания ВСМ являются следующие за реализацией проекта экономические и культурные перемены. Одним из наиболее ярких примеров может служить высокоскоростная магистраль под Ла - Маншем, строительство и эксплуатация которой стали причиной неожиданных объемов трудовой миграции и колоссальных объемов культурных изменений.

Для нашей страны строительство высокоскоростных магистралей является исторически неизбежным шагом инновационного развития пассажирского транспорта. [1] Реализация проекта будет способствовать повышению продуктивности труда, мобильности и ликвидности трудовых ресурсов всей страны, и регионов, в которых будет построена ВСМ, в частности. Строительство ВСМ «Москва - Казань» станет серьезным драйвером роста для регионов всей европейской части России. Большое значение строительство магистрали будет иметь и для промышленности, на металлургические заводы нашей страны поступит огромное количество заказов. Строительство подвижного состава также планируется на территории России.

В масштабах нашей территории развитие транспортной инфраструктуры имеет приоритетное значение. ВСМ с помощью применения новейших технологий сократит время на передвижение между регионами, тем самым фактически сделав разные города России ближе друг к другу.

### **Список использованной литературы**

1. Кузнецова Н.П., Мухамедов Д.И. Инновационная логистика как инструмент в интеграционном развитии экономического пространства Сборник Международной научно - практической конференции (г. Красноярск, 23 сентября 2017 г.) «Наука и инновации в современных условиях». – Иркутск: Научное партнерство Алекс, 2017. – С. 22 - 25.

2. «Москва - Казань»: история проекта [Электронный ресурс] // ТАСС. 2016. 22 июня.  
URL: <http://tass.ru/ekonomika/3390784>

3. Проекты ВСМ. [Электронный ресурс] // РЖД. URL: [http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE\\_ID=5098&layer\\_id=3290&id=390](http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5098&layer_id=3290&id=390)

4. Эффекты от создания ВСМ. [Электронный ресурс] // АО «Скоростные магистрали».  
URL: <http://www.hsrail.ru/projects/vsm-1/effects/>

5. Эффект ВСМ: открыть новые грани. [Электронный ресурс] // PWC 2016. 10 мая.  
URL: <https://www.pwc.ru/ru/assets/rzhd-partner.pdf> (дата обращения 29.10.2017).

© Кузнецова Н.П., Кунафин И.Р., 2017.

**Куприянов Ю.В.**

старший преподаватель

факультет «Высшая бизнес - школа»

Омский государственный педагогический университет,

г.Омск, Российская Федерация

**Лалетина Т.В.**

Магистрант факультета «Высшая бизнес - школа»

Омского государственного педагогического университета

## **ИНТЕГРАЦИЯ СЦЕНАРНОГО И ПРОЕКТНОГО ПОДХОДОВ В ПЛАНИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА**

### Аннотация

В условиях растущей неопределенности бизнес - среды повышаются требования к инструментам стратегического планирования. Актуальным становится интеграция существующих инструментов, и в частности проектного и сценарного подходов.

### Ключевые слова

Сценарный подход, проектный подход, стратегическое планирование

Начиная с конца 50 - х годов до настоящего времени стратегическое управление прошло сложный эволюционный путь, совершенствуя концептуальную природу и инструменты стратегического планирования. Его главная цель заключалась в том, чтобы создать - на основе конкретных аналитических инструментов - одну «лучшую» стратегию, которая затем была бы преобразована в список действий и реализована. Волновой в хронологическом плане характер смены концепций в стратегическом менеджменте зачастую строился на отрицании и вытеснении предыдущих взглядов. Вместе с тем появление новых концепций всегда было ситуативно и возникало как реакция на изменение скорости и стохастичности внешних воздействий. Ситуационная природа развития стратегического менеджмента привела к тому, что к настоящему времени сложился широкий арсенал инструментов и технических средств стратегического управления – от разнообразных подходов (интеграционный, сценарный, ситуационный, проектный,

процессный, ресурсный и т.д.) до стратегических матриц (SWOT, BKG, PEST и т.д.). Их использование предполагает следующие принципы:

1. Антидогамтичность. По справедливому замечанию Катъкало В. С. концепции классиков стратегического менеджмента являются зачастую чрезмерно упрощенными моделями более сложных и вариативных ситуаций;

2. Ситуативность. Существуют ситуации, в которых нередко абсолютизируемые теории не работают (к примеру теория жизненных циклов в условиях российского антикризисного менеджмента);

3. Интегративность. Должен применяться принцип комбинационного синтеза подходов и инструментов при решении проблем многоуровневого характера.

Последний принцип предполагает гармоничное применение стратегических подходов и инструментов как синхронно, так и на разных стадиях стратегического планирования организации.

Основным документом стратегического планирования бизнеса является бизнес - план. В отличие от производственной программы, оперативных планов, плановых заданий он не является директивным документом, а скорее документом адаптивным, корректируемым в зависимости от меняющихся условий конъюнктуры рынка. Бизнес - план адаптивен и конструирует стратегию организации на основе вероятностных прогнозов. И в этом проявляется его двойственность. Будучи стратегическим адаптивным документом, бизнес - плану присущи 2 стороны.

С одной стороны, проектная сторона. Он представляет будущее организации в виде проекта, а это предполагает соответствие 5 требованиям проектной идеологии – сроки, объем ресурсов, стоимость, риски и качество проекта.

С другой стороны исходя из высокой степени вероятности проектируемых событий – равная взаимная вероятность различных исходов или сценарность. Проект направлен на решение в основном новой задачи, а также имеет высокую степень риска, неопределенности и ограничен во времени. Для эффективной реализации стратегии развития организации необходима интеграция проектного и сценарного подходов в систему качественного менеджмента, причем они должны использоваться в комплексе для обеспечения синергетического эффекта: Сценарный подход в качестве основы, а проектный - как инструмент внедрения нововведений. Планирование сценариев имеет большой потенциал для использования в качестве концептуальной основы для интегративной структуры организации малого бизнеса.

### **Список использованной литературы**

1. Катъкало В. С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка // Российский журнал менеджмента. 2003. Т.1. Вып.1. С.7 - 30;
2. Куприянов, Ю. В. Бизнес - система в парадигме стратегического управления / Куприянов Ю. В. // Российское предпринимательство. - 2015. - Т. 16, № 24. - С. 4341 - 4354.
3. Муравьев Ю.Л. Современный менеджмент: технология или искусство // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2016. № 2 (18). С. 53 - 57.

© Куприянов Ю.В., Лалетина Т.В. 2017

Ламкова Л. М.

Научный руководитель:

к. э. н., доцент Глотова И. И.

Ставропольский государственный аграрный университет

г. Ставрополь,

Российская Федерация

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ НА ПРИМЕРЕ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «ЧИСТАЯ ВОДА»

**Аннотация:** в данной статье рассмотрена оценка эффективности реализации целевых программ, а также оценки эффективности реализации программы «Чистая вода».

**Ключевые слова:** целевая программа, оценка, эффективность, показатели, чистая вода.

Россия в настоящее время имеет большой опыт использования целевых программ, накопленный в течение долгого времени. И в течение этого времени в стране было реализовано около 100 программ. Практический итог внедрения и осуществления государственных целевых программ отражается финансовыми и социальными измерителями. Это обуславливает специфику государственного сектора по сравнению с частным. Величина социальной эффективности определяется отношением практического итога осуществления программы к показателю выполнения поставленных целей и задач.

Как правило, в подавляющем большинстве случаев показатель эффективности реализации программ – категория социально - экономическая, показывающая взаимозависимость результатов работы административно - управленческого аппарата, выраженная экономическим и общественным результатом, с принятием решений о методах достижения целей и выполнения работ, а также расходами на их достижение. Следовательно, можно выделить экономическую и общественную эффективность работы государственных служащих.

Экономическая эффективность – это отношение полезного эффекта и величины использованных или израсходованных для этого ресурсов (например, временных, профессиональных) [2, с. 84].

Для измерения эффективности в социальном смысле при сопоставлении достигнутого эффекта с издержками устанавливается цель не только продемонстрировать степень экономичности, а дать ответ на вопрос, за счет каких методов достигнуто это приближение к цели, возможно ли было утверждение наиболее результативного альтернативного постановления [3, с. 10].

Оценка эффективности выполняется на основе расчета значений показателей. Есть три ключевых категории показателей результативности - это показатели конечного результата, показатели непосредственного результата и показатели использования ресурсов. Каждая категория показателей дает возможность оценить проект с разнообразных точек зрения.

Результативность реализации федеральной целевой программы "Чистая вода" на 2015 - 2017 годы оценивается каждый год на основе фактически достигнутых количественных значений целевых показателей и индикаторов, приведенных в таблице 1.



Таблица 1 – Конечные результаты программы  
«Чистая вода» на 2015 - 2017 гг.

Целевые показатели	2015	2016	2017
Удельный вес проб воды, отбор которых произведен из водопроводной сети и которые не отвечают гигиеническим нормативам по санитарно - химическим показателям, %	15,2	14,8	14,4
Удельный вес проб воды, которые не отвечают гигиеническим нормативам по микробиологическим показателям	4,6	4,5	4,4
Доля уличной водопроводной сети, нуждающейся в замене	36	32	28
Доля сточных вод, очищенных до нормативных значений, в общем объеме сточных вод, пропущенных через очистные сооружения	50	51	53
Доля заемных средств в общем объеме капитальных вложений в системы водоснабжения и очистки сточных вод	24	27	30

В соответствии с данными таблицы 1 можно заключить, что по показателю удельного веса проб воды, не соответствующих гигиеническим нормативам по санитарно - химическим показателям, который должен уменьшиться с 15,2 % в 2015 году до 14,4 % к 2017 году; по признаку удельного веса проб воды, не соответствующих гигиеническим нормативам по микробиологическим показателям, который должен уменьшиться с 4,6 % в 2015 году до 4,4 % к 2017 году; повышение доли сточных вод, очищенных до нормативных значений, в совокупном объеме сточных вод, пропущенных посредством очистных сооружений, с 50 % в 2015 году до 53 % к 2017 году; снижение доли уличной водопроводной сети, имеющей необходимость в замене, с 36 % в 2015 году до 28 % к 2017 году; повышение доли ссудных средств в совокупном размере капитальных вложений в системы водоснабжения, водоотведения и чистки канализационных вод с 24 % в 2015 году до 30 % к 2017 году.

Целью программы считается снабжение жителей питьевой водой, отвечающей условиям защищенности и безопасности, определенным в технических регламентах и санитарно - эпидемиологических правилах. Для эффекта данной цели следует решение следующих главных задач:

- динамика системы государственного контроля в области водоснабжения, водоотведения и чистки канализаций (ВС, ВО, ЧК), а также образование современных целевых нормативов качества оказываемых услуг, эффективности и нормального функционирования сферы ВС, ВО, ЧК;

- предоставление возможностей инвестирования в область ВС, ВО, ЧК с помощью реформирования законодательной базы Российской Федерации в части тарифного контроля в области ЖКХ;

- модернизация систем водоснабжения, водоотведения и чистки канализационных вод с помощью содействия региональных программ субъектов Российской Федерации, нацеленных на развитие водоснабжения, водоотведения и чистки сточных вод [1].

Приведенные выше задачи – основополагающие и достаточные средства для достижения основной цели программы, так как они направлены на оптимизацию притока долгосрочных частных инвестиций в объекты жилищно - коммунального хозяйства, а также на материальную поддержку определяющих пунктов программы на местах и в регионах с состоянием поверхностных и подземных источников питьевого водоснабжения, не соответствующего нормативным значениям показателя, и других мер реализации программы в населенных пунктах с количеством жителей до 100 000 человек.

Таким образом, для обеспечения наиболее точной и высококачественной оценки программ целесообразно обеспечивать развитие перечня показателей с учетом особенностей мероприятий и ожидаемых эффектов. Подобная система даст возможность оценить отдельные нюансы реализации программ в отдельности и совместно с этим дать оценку эффективности её реализации в целом посредством обобщения показателей и перевода их на наиболее высокий уровень оценки.

#### **Список литературы:**

1. Основные цели и задачи программы [Электронный ресурс]. – URL : [http: // www.programs - gov.ru / chistaya \_ voda / 207 - osnovnye - celi - i - zadachi - programmy - perechen - celevykh - indikatorov - i - pokazateley - otrazhayuschih - hod - ee - vpolneniya.html]
2. Кочкаров, Р. А. Целевые программы: инструментальная поддержка. / Р. А. Кочкаров. - М.: Экономика, 2014. - 212 с.
3. Рябухин, С. Н. Система оценки результатов реализации ФЦП и подходы к проведению аудита эффективности национальных проектов / С. Н. Рябухин. – М.: Политика, 2013. – 12 с.

© Ламкова Л.М., 2017

**Леонов А.В.**, студент группы ТСН - 131  
ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»,  
г. Омск, Российская Федерация  
**Маковецкий М.Ю.**, канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент»  
ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»  
г. Омск, Российская Федерация

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ**

### **Аннотация:**

В статье рассматриваются особенности формирования конкурентоспособности автотранспортных предприятий, выявляются ключевые факторы, обуславливающие конкурентоспособность, а также основные подходы к ее анализу и оценке. С целью

повышения эффективности деятельности конкурентоспособность автотранспортных предприятий должна выступать одним из ключевых элементов управления и стратегии их развития.

**Ключевые слова:**

Автомобильный транспорт, качество услуг, факторы конкурентоспособности, оценка конкурентоспособности, SWOT - анализ.

В современных условиях приоритетной отраслью экономики становится транспорт. В свою очередь транспортный ресурс выступает в качестве одного из ведущих экономических ресурсов, обеспечивающих реализацию производственного потенциала хозяйственной системы. Не секрет, что для современной экономики характерна все большая транспортная зависимость. Сегодня транспортный комплекс является необходимым условием производства материальных благ. Он играет ведущую роль в развитии национальной экономики в целом, регионов, а также каждого предприятия в отдельности. Транспортная сфера увязывает воедино не только экономическое пространство страны, но также в значительной мере определяет социальную стабильность в обществе и качество жизни населения.

Можно выделить ряд сложившихся в данной сфере за последние десятилетия системные проблем, снижающих ее эффективность: низкое качество управления; износ основных производственных фондов, недостаточно развитая и не соответствующая современным потребностям экономики инфраструктура и др. Указанные проблемы не решены в полной мере на сегодняшний день. На фоне прогнозируемого увеличения спроса на транспортные услуги усиливаются риски потери конкурентоспособности на мировом рынке, а также снижается конкурентоспособность субъектов в рамках национального рынка транспортных услуг, что препятствует удовлетворению транспортных потребностей общества и экономики.

Существенным фактором, воздействующим на развитие транспортного комплекса, является уровень межгосударственного торгового - экономического сотрудничества (взаимодействия). Негативное воздействие на его динамику оказали западные санкции. Очевидно, что ключевая задача санкционной политики – вытеснение с международного рынка товаров и услуг ключевых отраслей экономики нашей страны. В целом эффект санкций для промышленности Российской Федерации по - прежнему сложно оценить с достаточной точностью, так как полное их проявление возможно в долгосрочной перспективе [1, с. 129].

В силу изложенных обстоятельств, в современных условиях уровень развития транспортной отрасли относится к одному из ключевых факторов конкурентоспособности национальных экономических систем. Это предопределяет актуальность проблемы повышения конкурентоспособности российских предприятий, осуществляющих свою деятельность на рынке транспортных услуг.

Объективной основой функционирования и развития рыночных отношений на автомобильном транспорте выступает конкуренция автотранспортных предприятий. При этом они выступают как производители транспортной продукции и борются за рынок сбыта этой своей продукции с целью получения высоких финансовых результатов (доходов, прибыли). Состоявшийся в начале 1990 - х годов переход экономики страны к

рыночной модели сместил акценты в научных исследованиях на такие базовые рыночные категории (феномены), как «конкуренция» и «конкурентоспособность».

На сегодняшний день в экономической литературе можно найти множество определений конкурентоспособности. Сам термин «конкуренция» происходит от латинского слова «conspicere» – «сталкиваться» и определяется как форма взаимного столкновения интересов всех субъектов рыночного хозяйства, соперничество между ними за лучшие условия производства, купли или продажи товаров (услуг) [2, с. 61]. В свою очередь конкурентоспособность интерпретируется как способность опережать других, используя свои преимущества в достижении поставленных целей. С учетом этого конкуренция на рынке автотранспортных услуг может быть определена как соперничество между хозяйствующими субъектами, функционирующими в сфере автомобильного транспорта, определяемое текущей стадией жизненного цикла и прогнозируемой траекторией ее дальнейшего развития.

Как и в любой другой сфере (отрасли) экономики, перед автотранспортными предприятиями неизбежно встает вопрос наличия, укрепления и эффективного использования своих конкурентных преимуществ. Вместе с тем, учитывая собственно специфику деятельности автотранспортных предприятий, следует иметь в виду, что конкуренция на рынке автотранспортных имеет определенные особенности по сравнению с конкуренцией на иных рынках товаров и услуг, которые нужно принимать во внимание при ведении бизнеса.

К определяющим признакам конкуренции услуг автомобильного транспорта, на наш взгляд, можно отнести:

1) выявление конкурентных преимуществ у предоставляемых услуг автомобильного транспорта посредством рыночного сопоставления их стоимостных (ценовых) и качественных характеристик (параметров);

2) наличие многоаспектного характера конкурентной борьбы, т.е. совокупности конкурентов разных категорий (уровней), в том числе: среди хозяйствующих субъектов, среди видов транспорта и др.;

□3) сочетание многообразия и открытости конкурентных услуг автомобильного транспорта в условиях насыщенного и дифференцированного рынка;

□4) преобладание взаимной выгоды субъектов автомобильного транспорта, предоставляющих автотранспортные услуги, с частью внешнего окружения и наличия у них абсолютного и относительного делового суверенитета;

□5) превращение соперничества между конкурирующими субъектами автомобильного транспорта в одну из двух противоположных, но дополняющих друг друга тенденций развития: конкуренции и интеграции.

На этом рынке автотранспортные предприятия различаются: разномарочным подвижным составом; дополнительными транспортно - экспедиционными и информационными услугами; качеством выполнения услуг; тарифами, дифференцированными по разнообразным условиям эксплуатации, различными скидками, надбавками [3, с. 650]. При этом следует иметь специфику услуг, состоящую в том, что они не имеют материальной формы, их нельзя непосредственно накопить (создать запас), потратить их можно только в момент производства (оказания).

В содержательном плане понятие конкурентоспособности услуг автомобильного транспорта сводится к выявлению отличий (наличию определенных свойств) предоставляемых услуг одного хозяйствующего субъекта автомобильного транспорта по сравнению с другими хозяйствующими субъектами. Конкурентоспособность рассматривается как относительная оценка преимуществ автотранспортных услуг, которая позволяет с большей эффективностью удовлетворять потребности потребителей. Тем самым конкурентоспособность позволяет выявить преимущества данных автотранспортных услуг по сравнению с аналогичными услугами конкурентов.

Осуществление конкретных программ, нацеленных на повышение конкурентоспособности автотранспортных предприятий, обуславливает необходимость разработки методов повышения конкурентоспособности. К ним, в частности, можно отнести:

1) Повышение объемов предоставляемых автотранспортных услуг на основе внедрения прогрессивных форм обслуживания потребителей, включая совершенствование технологического процесса, обновление подвижного состава, внедрение инноваций.

2) Сокращение затрат, связанных с производством автотранспортных услуг, в том числе за счет уменьшения числа переработок, оптимизации подвижного состава на линии, сокращения порожних пробегов и непроизводительных простоев.

3) Повышение производительности, в том числе за счет внедрения передовых форм морального и материального стимулирования работников.

4) Использование ценовых и неценовых методов повышения конкурентоспособности, включая внедрение передовых информационных технологий.

Уровень необходимого развития конкурентоспособности автотранспортных услуг зависит от множества разноплановых факторов (показателей). Для его оценки и анализа динамики целесообразно использовать различные способы, включая технические, организационные, экономические, социальные [4, с. 30].

Для реализации стратегического управления существует набор методик, позволяющих оценить возможности организации, а также спрогнозировать влияние возможных предстоящих событий на его деятельность. Одной из них выступает SWOT - анализ – метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации.

Данный метод позволяет осуществить правильный выбор стратегии развития. Он используется для комплексной оценки текущего положения предприятия на рынке и возможностей его дальнейшей деятельности. Оценка сильных и слабых сторон предприятия по отношению к возможностям и угрозам внешней среды предопределяет стратегическое положение предприятия и возможность реализации его перспектив (потенциала).

В качестве возможных направлений совершенствования существующих автотранспортных услуг можно обозначить установление и укрепление долгосрочных, взаимовыгодных партнерских отношений с главными заказчиками, что позволит обеспечить сохранение имеющейся клиентской базы. Кроме того, представляется необходимым расширение «портфеля заказов», в частности за счет предложения новых видов услуг для вновь осваиваемых сегментов рынка.

Принимая во внимание ключевую роль транспортного сектора в развитии экономики, следует особое внимание уделить вопросам его государственной поддержки и стимулирования. Это в свою очередь требует активизации инвестиционного процесса, учитывая и то обстоятельство, что инвестиционный комплекс является, пожалуй, наиболее уязвимым и вместе с тем инерционным сектором экономики, вследствие чего он неизбежно испытывает на себе серьезные последствия текущего экономического кризиса [5, с. 194].

Соответствующие мероприятия по повышению эффективности производства автотранспортных услуг должны быть реализованы и на уровне хозяйствующих субъектов, т.е. оказывающих их предприятий. В частности, это предполагает грамотное нормирование затрат предприятий и бюджетирование, в том числе нормирование затрат труда, планирование фонда оплаты труда, осуществление бизнес - планирования деятельности. Кроме того, должен реализовываться один из основных принципов ценообразования – соразмерность между рыночной ценой, затратами на производство соответствующих товаров (услуг) и платежеспособным спросом, предъявляемым потребителями [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что конкуренция на рынке автотранспортных услуг способствует предоставлению конкурентоспособных услуг. Она определяется качественными и стоимостными характеристиками предоставляемых автотранспортных услуг, которые всесторонне оцениваются потребителями. Иначе говоря, конкурентоспособность автотранспортного предприятия можно понимать как его способность организовывать и осуществлять услуги, которые по своему качеству, стоимости и другим характеристикам являются более привлекательными для потребителя, чем услуги, предлагаемые конкурирующими организациями.

#### **Список использованной литературы:**

1. Маковецкий М.Ю., Череповецкий П.С. Развитие экономики России в условиях антироссийской санкционной политики // Омский научный вестник. Сер. «Общество. История. Современность». – 2015. – № 5. – С. 128 – 132.

2. Маковецкий М.Ю. Теория функционирования рыночной экономики. – Омск: Изд - во ОмГУ, 2004. – 128 с.

3. Николаева Н.А. Качество и конкурентоспособность услуг – факторы в выборе стратегии развития автотранспортного предприятия // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4 (ч. 2) – С. 649–653.

4. Пеньшин Н.В. Приоритетные направления конкурентоспособности автотранспортных услуг // Достижения ученых XXI века. – 2009. – № 7. – С. 25–30.

5. Федорова В.А., Федоров С.В. Государственное управление инвестиционным процессом как путь повышения конкурентоспособности / Качество и конкурентоспособность в XXI веке: Материалы II всероссийской научно - практической конференции. – Чебоксары: Изд - во Чуваш. ун - та, 2003. – С. 191–197.

6. Федорова В.А., Федорова В.А. Совершенствование воспроизводственных условий предприятий регионального дорожно - строительного комплекса: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова (МГУ). Москва, 2009.

© Леонов А.В., Маковецкий М.Ю. 2017

**Леонтьева Л.А.**, студентка 4 курса,  
направление подготовки Менеджмент  
Северный (Арктический) федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова, РФ, Архангельская обл., г. Северодвинск,  
научный руководитель: Мокеева Е.В., к.э.н., доцент  
Северный (Арктический) федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова, РФ, Архангельская обл., г. Северодвинск

## **ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГА**

### **Аннотация**

В статье проведено подробное исследование развития взглядов на комплекс маркетинга предприятия, приведены результаты сравнительного анализа моделей комплекса маркетинга

### **Ключевые слова**

Маркетинг, комплекс маркетинга, конкурентная среда

Понятие комплекса маркетинга является одним из основных в системе маркетинга. Так, Ф. Котлер определяет его следующим образом: «Комплекс маркетинга – набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать ответную желаемую реакцию со стороны целевого рынка» [1, с.63]. Существуют различные подходы к комплексу маркетинга. Рассмотрим некоторые из них.

1. Теория 4P и 7P. В 1960 г. Д. Маккарти предложил концепцию 4P. Комплекс маркетинга состоит из 4 элементов: товар (product); цена (price); место распространения (place) и продвижение (promotion).

Несмотря на разнообразие концепций комплекса маркетинга, концепция 4P является одной из самых распространенных в настоящее время, так как модель проста в использовании, все эти элементы могут контролироваться маркетологами и четко соответствуют основным функциям маркетинга.

В 1981 году Б. Бумс и М. Битнер предложили дополнить маркетинг - микс тремя дополнительными элементами: процесс покупки (Process); люди, которые связаны с процессом купли - продажи (People); физические доказательства оказания услуг (Physical Evidence). Модель 7P постепенно вытесняет модель 4P, потому что соответствует особенностям сферы услуг [2].

2. Теория 4C. В условиях рыночной конкуренции все труднее становится повышать эффективность деятельности организации, используя модель 4P. В 1989 году Бруннер предложил модель маркетинг - микса 4C, которая включала в себя следующие элементы - комплексы: концепция (Concept Mix); себестоимость (Costs Mix); канал (Channels Mix) и коммуникация (Communications Mix).

По мнению Бруннера, элемент «Концепция» включает в себя процесс разработки товаров и услуг. Элемент «Себестоимость» включает не только затраты на производство, но и затраты на транспортировку товара, поиск информации о потребителях. Элемент «Канал» является каналом продаж, который обеспечивает доступность продукта компании



потребителям, т.е. система дистрибуции, обеспечивающая доступность продукта потребителю в процессе выбора, физическое получение продукта потребителем и его оплату. Элемент «Коммуникация» в своем составе содержит информационное продвижение товара и исследования рынка.

Впоследствии в 1990 году американский маркетинголог Роберт Ф. Лотерборн предложил модель комплекса маркетинга 4С, которая включает в себя элементы: нужды и потребности покупателя (Customer needs and wants); покупательские затраты (Cost to the customer); удобство (Convenience); коммуникация (Communication).

По мнению Лотерборна, модель 4Р ориентирована на законы торговли, а модель 4С – на потребителя и его нужды. Также в рыночных условиях, характеризующихся высокой конкуренцией, мероприятия, направленные на формирование лояльности клиентов, становятся все более существенными и со временем станут одним из факторов успеха любой компании [3].

3. Теория 4V. В связи с развитием инновационных технологий, китайский ученый Ву Цзимин в 2001 году разработал модель комплекса маркетинга 4V, которая включала следующие элементы: дифференциация (Variation); многофункциональность (Versatility); добавленная стоимость (Value added); резонанс (Vibration).

Элемент «Дифференциация» отражает разнообразие спроса клиентов. Элемент «Многофункциональность» отражает разнообразие функций товара, которые ориентированы на различные потребности потребителей в соответствии с ценовой доступностью, их привычками и т.д. Под элементом «Добавленная стоимость» подразумевается то, что предприятия должны ориентироваться не только на базовую стоимость товаров, но и улучшать технологии, обслуживание клиентов, развивать культуру предприятий. Элемент «Резонанс» – контактная поверхность, то есть область, в которой ваш бизнес непосредственно взаимодействует с клиентом. На основе использования модели 4V предприятия могут повысить уровень лояльности потребителей, повысить интерактивность взаимодействия с клиентами [3].

5. Теория 4R ориентирована на персональный маркетинг. Существует две точки зрения на содержание модели комплекса маркетинга 4R. Автор первого варианта – Дон Шульц, а его модель 4R состоит из следующих элементов: релевантность (Relevance); реакция (Respond); отношение (Relation); вознаграждение; прибыль (Return). По мнению Шульца, между покупателями и организациями существует тесная релевантность, т.е. соответствие товара или услуги запросам покупателей. Организации должны проводить анализ рынка, выяснить, какой сегмент рынка они хотят занимать, разработать предложение, которое будет удовлетворять потребности его потребителей. Также организациям нужно создать механизм быстрого реагирования, чтобы своевременно реагировать на изменения внешней среды. Кроме того, немаловажным является налаживание отношений с покупателями, которые несут организациям вознаграждение и являются долгосрочным ресурсом прибыли.

Автором второго варианта модели 4R является американский ученый Эллиот Эттенберг. Эта модель включает в себя такие элементы, как: отношение (Relation); экономия (Retrenchment); релевантность (Relevance); вознаграждение (Reward). Эттенберг считает, что предприятия должны акцентировать свое внимание на лучших клиентах, изучить их желания более детально с целью разработки улучшенной потребительской стоимости. В соответствии с этим предприятия используют модель 4R, которая включает следующие



стратегии: отношение, экономия, релевантность и вознаграждение. Стратегия «отношение» отражает создание своеобразных отношений между предприятиями и их целевыми рынками, а ключевым элементом стратегии является уникальная услуга. Стратегия «экономия» подразумевает приближение предприятия к потребителям, ключевым элементом стратегии является технология и удобство. Стратегия «релевантность» подразумевает соединение ценности бренда предприятия с главным мотивом покупки, ключевым элементом стратегии является квалификация персонала и уровень созданного товара. Стратегия «вознаграждение» – это вознаграждение клиентов, а главным элементом в этой стратегии является удовлетворение их вкусов в длительном времени. Теория 4R отражает основные идеи персонального маркетинга и создана для его внедрения. Она отражает структуру маркетинга в новой плоскости. В сравнении с моделями 4P и 4C, теория модели 4R более взаимовыгодная, динамичная и устойчивая [4, с. 7].

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика рассмотренных моделей комплекса маркетинга, их сущность, общие черты и отличия [4, с. 8].

Развитие моделей комплекса маркетинга показывает изменение внешней конкурентной среды и эволюцию маркетинговых концепций. Все модели комплекса маркетинга имеют свои преимущества и недостатки и применяются в определенных условиях. Не существует совершенной и единой модели комплекса маркетинга для всех предприятий, модель выбирается предприятием исходя из его стратегических целей и рыночных позиций [4, с. 9].

Таблица 1  
Сравнительный анализ моделей комплекса маркетинга [4].

Категории	Модель 4P	Модель 4C	Модель 4R	Модель 4V
Маркетинговая ориентация	Ориентация на предприятие	Ориентация на клиентов	Ориентация на конкуренцию	Ориентация на стоимость
Виды потребностей	Аналогичные потребности	Индивидуальные потребности	Желательные потребности	Дифференцированные потребности
Маркетинговая цель	Удовлетворить одинаковые или аналогичные потребности и получить максимальную прибыль	Удовлетворить индивидуальные потребности и получить лояльность клиентов	Быстро реагировать на изменение условий рынка, создать новые условия потребления, стремиться к взаимной выгоде	Создать потребительскую стоимость, увеличить лояльность клиентов, сформировать преимущество

Инструменты маркетинга	1. Product 2. Price 3. Place 4. Promotion	1. Customer needs and wants 2. Cost to the customer 3. Convenience 4. Communication	1. Relevance 2. Respond 3. Relation 4. Return	1. Variation 2. Versality 3. Value added 4. Vibration
Коммуникация с клиентами	Один к многим, односторонняя коммуникация	Один к многому, двухсторонняя коммуникация	Один к одному, односторонняя и двухсторонняя коммуникация	Двухсторонняя и многосторонняя коммуникация, сформировать дифференцированный образ

### Список использованной литературы

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008.
2. Кризис классического маркетинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metaphor.ru/er/approach/marketing.xml>
3. Романова И.М. Анализ программ лояльности операторов услуг сотовой связи на региональном рынке // Практический маркетинг. – 2011. – №10 (176).
4. Чао Ц. Развитие моделей комплекса маркетинга // Экономическая наука сегодня: теория и практика. Сборник материалов III Международной научно - практической конференции. – 2015.

© Леонтьева Л.А. 2017

**Лобанова З.И.,**

к.э.н., доцент экономического факультета ХГУЭП,  
г. Хабаровск, Российская Федерация

**Коношко А.Н.,**

Студентка 2 курса экономического факультета ХГУЭП,  
г. Хабаровск, Российская Федерация

## РОЛЬ ПРОГРАММНО - ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ Г. ХАБАРОВСКА)

### Аннотация

Важное место в развитии предпринимательской деятельности занимает муниципальная политика. От её результативности напрямую зависит развитие предпринимательства на

территории города, что в свою очередь оказывает влияние на социально – экономическую ситуацию в регионе.

### **Ключевые слова**

Программно - целевой подход, предпринимательство, муниципальное образование.

Развития предпринимательства способствует как подъёму экономики в целом, ее отдельных регионов и муниципальных образований.

Основными целями экономической политики г. Хабаровска в сфере поддержки и развития предпринимательства являются: развитие элементов рыночной инфраструктуры; увеличение налоговых сборов через эффективное развитие местной экономики; создание достаточных финансовых возможностей для проведения активной муниципальной экономической политики.

Реализация Администрацией г. Хабаровска поставленных задач решается и в направлении создания на территории города благоприятной предпринимательской среды, в том числе, по таким направлениям как:

- поддержка существующих малых и средних предприятий;
- создание благоприятных условий для развития предпринимательства, устранение административных барьеров вхождения предпринимателей на рынок и полноценного их функционирования (например, привлечение малых и средних предприятий к благоустройству территории города, тендеры на муниципальные заказы и др.);
- активная поддержка лиц, создающих собственное дело и начинающих предпринимателей (обучение, консультации и др.).

Муниципальная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в г. Хабаровске на 2014 - 2020 годы» утверждена Постановлением Администрации г. Хабаровска от 07 ноября 2013 г. № 4755.

Механизм реализации Программы включает в себя: организационное, правовое, финансовое, кадровое и информационное обеспечение, необходимое для достижения целей Программы, ежегодное уточнение объемов финансирования мероприятий Программы исходя из возможностей бюджета городского округа «Город Хабаровск» на очередной финансовый год.

Ответственным исполнителем Программы является управление экономического развития администрации города.

Соисполнителями программы являются структурные подразделения администрации города, объединения и советы предпринимателей, организации инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства г. Хабаровска, реализующие мероприятия Программы как за счет бюджетных, так и за счет собственных средств.

В 2016 году основной акцент сделан на сохранение наиболее востребованных направлений поддержки: микрофинансирование, предоставление гарантий, субсидии на поддержку производственного сектора экономики города, грантовая поддержка начинающих предпринимателей г. Хабаровска, проведение обучающих программ, в том числе практически во всех районах города.

В 2016 году была продолжена поддержка стартующего бизнеса.

В 2016 году субсидии (гранты) предоставлены 32 начинающим предпринимателям. Оказание поддержки начинающим предпринимателям г. Хабаровска позволило обеспечить создание 103 новых рабочих мест [1].

Продолжена поддержка развития молодежного предпринимательства в г. Хабаровске. Гранты субъектам молодежного предпринимательства предоставлены 2 малым предприятиям на сумму 135,0 тыс. рублей за счет средств городского бюджета, проведены информационно - консультационные и обучающие мероприятия по развитию молодежного предпринимательства в г. Хабаровска [1].

Проведено обновление официального сайта Администрации города «Малый и средний бизнес г. Хабаровска». В рамках функционирования «горячей линии» информационного центра по мерам поддержки предпринимательства в городе оказано 106 консультаций по вопросам поддержки предпринимательства в городе [1].

Программный подход позволяет проводить планомерную работу по улучшению делового предпринимательского климата в городе, осуществлять мониторинг влияния программных мероприятий на динамику развития субъектов малого бизнеса по всем видам экономической деятельности, контролировать исполнение намеченных результатов.

Оценка поддержки малого и среднего бизнеса в г. Хабаровске показала, что предпринимательский климат характеризуется наличием ряда существенных проблем, препятствующих реализации потенциала развития малого и среднего предпринимательства города.

Экономические проблемы присутствуют как наиболее существенные. Среди них, в частности, недоступность капитала, высокая стоимость основных средств и нехватка оборотных средств.

Анализ факторов, влияющих на развитие предпринимательства, показывает, что существующие проблемы можно решить объединенными усилиями и согласованными действиями самих малых и средних предприятий, создаваемых общественных объединений, структур поддержки предпринимательства, органов местного самоуправления г. Хабаровске.

Усиление и совершенствование муниципальной политики по отношению к малому предпринимательству будет неизбежно способствовать повышению качеству его поддержки на уровне г. Хабаровске.

### **Список используемой литературы**

1 Муниципальная программа Развитие малого и среднего предпринимательства в г. Хабаровске на 2014 - 2020 годы (с изменениями на 27 июня 2017 года): Постановление Администрации г. Хабаровска от 07 ноября 2013 г. № 4755. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 21.11.2017).

2 Дадашева А.И. Государственная поддержка малых предприятий // Экономист. 2016. №6. С. 60 - 78.

3 Краева Н.М., Минеев В.Н. Социально-экономические особенности российского предпринимательства // Общество и экономика. 2016. №12. С.47 - 69.

© Коношко А.Н., Лобанова З.И., 2017

**Ломтева В.Л.**  
магистрантка 3 курса РГЭУ РИНХ, г. Ростов - на - Дону, РФ  
Научный руководитель: **Добролежа Е.В.**  
д.э.н., профессор РГЭУ РИНХ, г. Ростов - на - Дону, РФ

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БАНКОВ

**Аннотация:** авторами рассматривается ряд факторов, препятствующих активизации участия банков в обеспечении инвестиционного потенциала экономики, а также определен перечень необходимых мероприятий, способствующих повышению инвестиционной деятельности банков.

**Ключевые слова:** банки, инвестирование, потенциал, финансово - кредитные организации, кредит.

В современных условиях для России проблема повышения инвестиционного потенциала является особо острой и актуальной.

Поскольку устойчивое развитие Российской Федерации возможно лишь при условии достаточных объемов инвестиционных ресурсов для осуществления структурных сдвигов в хозяйственном комплексе страны, актуальным является поиск путей повышения инвестиционной активности банков. Поэтому исследование роли банков в активизации инвестиционного процесса выступает актуальным направлением научных исследований.

*Кредитно - банковская система* играет *основную роль в повышении инвестиционного потенциала*. Именно коммерческие банки, в первую очередь, мобилизуют сбережения общества, формируют и распределяют инвестиционный капитал.

За последние 5 лет мы можем отмечать рост величины банковских активов к величине ВВП. Однако, отношение суммарных чистых банковских активов к ВВП составляет гораздо меньшую величину (93 % на 01.01.2017) по сравнению с показателями стран - лидеров (для сравнения, доля банковского кредитования в ВВП в Японии составляет 193 % , в США - 119 % , в Германии - 112 %).

Кроме того, доля кредитов банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал от общего количества инвестиций в 2012 - 2017 гг. составляет 8 - 10 % , что свидетельствует об очень низком уровне инвестиционной активности банков [1, с. 19 - 21].

В свою очередь, отметим, что доля ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями в общей величине активов кредитных организаций на протяжении 2012 - 2017 гг. остается практически неизменной и составляет 12 - 14 % .

Таблица 1 - Инвестиционная активность отечественных банков  
в 2012 - 2017 гг

	1.01.1 2	1.01.1 3	1.01.1 4	1.01.1 5	1.01.1 6	1.01.1 7
Кредиты банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого	725,7	806,3	1 003,6	1 098,7	849,9	1 152,8

предпринимательства) (млрд. руб.)						
в % к инвестициям организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства)	8,6	8,4	10,0	10,6	8,1	10,5
Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями (млрд. руб.)	6 211,7	7 034,9	7 822,3	9 724,0	11 777,4	11 450,1
в % к ВВП	10,4	10,5	11,0	12,3	14,2	13,3
в % к активам банковского сектора	14,9	14,2	13,6	12,5	14,2	14,3

Можно с уверенностью констатировать, что наращивание совокупного банковского капитала в России сегодня относится к числу наиболее актуальных задач, поскольку без ее решения во многом затрудняется преодоление значительного разрыва между фактическим уровнем показателей количественной значимости банковской сферы и их уровнем, требуемым для обеспечения реальной способности банковской отрасли удовлетворить потребности реального сектора в инвестиционной поддержке. Однако этот процесс должен иметь исключительно эволюционный характер, поскольку эффективность государственного давления в данном направлении представляется весьма низкой.

**Структура активов** российских банков отличается от активов финансово - кредитных учреждений зарубежных стран. Сегодня многие отечественные банки сместили свои акценты с кредитно - инвестиционной деятельности на прочие виды деятельности, в частности - комиссионную, не выполняют своей основной функции - аккумуляции временно - свободных средств и размещения их в экономику.

Так, на 01.07.2017 предоставленные банками кредиты имели такую структуру: кредиты, предоставленные нефинансовым организациям, - 37,2 % от общего объема активов банковского сектора; кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам, - 10,8 % ; кредиты, предоставленные физическим лицам, - 13,8 % ; кредиты, предоставленные кредитным организациям - 11,8 % . Суммы кредитов, предоставленных банками, в настоящий момент не превышает 70 % от совокупного объема активов отечественного банковского сектора [2, с.84 - 87].

Таблица 2 - Структура активов кредитных организаций, сгруппированных по направлениям вложений, млрд. руб

Активы		1.01.16	1.01.17	1.04.17	1.06.17	1.07.17
1.	Денежные средства, драгоценные металлы и камни	1 898,3	1 591,5	1 182,8	1 197,6	1 266,9
2.	Счета в Банке России и в уполномоченных органах других стран	2 464,4	3 046,1	3 028,1	2 758,8	2 807,0
3.	Корреспондентские счета в кредитных организациях	2 536,3	1 734,4	1 993,0	1 977,0	1 888,2

4.	Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями	11 777,4	11 450,1	11 100,2	11 368,6	11 703,7
5.	Прочее участие в уставных капиталах	568,0	877,5	883,1	896,2	900,5
6.	Производные финансовые инструменты	1 261,0	704,4	653,4	626,4	626,3
7.	Кредиты и прочие ссуды	57 511,4	55 622,0	55 186,7	55 271,5	56 442,7
8.	Основные средства, прочая недвижимость, нематериальные активы и материальные запасы	1 277,6	1 486,8	1 485,9	1 465,5	1 469,3
9.	Использование прибыли	125,5	384,8	141,4	205,2	225,4
10.	Прочие активы	3 579,8	3 165,7	3 567,3	3 605,3	3 448,0
Всего активов		82 999,7	80 063,3	79 221,8	79 372,2	80 778,1

Можно выделить целый ряд факторов, препятствующих активизации участия банков в обеспечении инвестиционного потенциала экономики [3, с.54 - 61].

- ✓ Наличие значительного количества проблемных кредитов в реальном секторе экономики, несовершенство механизма залога;

- ✓ Высокий уровень риска, который сопровождает инвестиционное посредничество банков в реальном секторе экономики, что является следствием непродолжительного опыта работы субъектов рынка инвестирования в рыночных условиях, слабой материально - технической базы, дефицита инвестиционных ресурсов, низкого уровня проработанности правовой базы в данной сфере и пр;

- ✓ Большой объем «теневого» сектора в отраслях экономики, связанных с материальным производством, высокая коррумпированность;

- ✓ Отсутствие долгосрочных программ использования резервов банковской системы для стабилизации развития реального сектора экономики, исходя из потребностей всей экономики и с учетом объективной необходимости интеграции на международные рынки;

- ✓ Недостаточный уровень нормативно - правового, законодательного обеспечения банковского инвестирования в реальный сектор экономики, низкая исполнительная дисциплина, несовершенство работы государственной исполнительной службы;

- ✓ Отсутствие полноценной конкуренции, недостаточные темпы развития финансово - промышленных групп, высокая затратность банковской деятельности;

- ✓ Крайне низкий (по мировым нормам) уровень капитализации отечественной банковской системы, незначительный уровень рентабельности банковской деятельности в России, нестабильность финансового состояния значительного количества банков;

- ✓ Практика использования административного давления со стороны властных структур при принятии тех или иных управленческих решений в реальном секторе экономики, что сдерживает инвестиционную активность коммерческих банков в данном направлении.

С целью активизации инвестиционной деятельности и стимулирования процесса долгосрочного банковского кредитования нами определен целый ряд необходимых мероприятий, а именно:

- введение механизма эффективной защиты прав кредиторов, прозрачного порядка реализации залогового имущества;
- обеспечение повышения уровня концентрации банковского капитала путем повышения капитализации и платежеспособности банков, внедрение процедуры реорганизации и ликвидации финансово неустойчивых банков;
- стимулирование привлечения денежных вкладов населения;
- создание специализированного финансового учреждения для осуществления долго - и среднесрочного финансирования и кредитования приоритетных инвестиционных проектов;
- усовершенствование механизма ипотечного кредитования;
- стимулирование поступлений иностранного капитала в банковскую сферу.

#### **Список использованной литературы:**

1. Агабабаев Г.И. Банковское инвестирование: проблемы, стратегии, риски. Особенности формирования инвестиционной стратегии банка в современных условиях // Российское предпринимательство. - 2016. - № 5 - 1. – 145с.
2. Коротков П.А., Борисов С.М. Инвестиционный процесс и коммерческие банки // Деньги и кредит. – 2014. - № 5. – 186с.
3. Лазаренко А.Л. Роль коммерческих банков в ускорении экономического роста и развития. М.: Высшая школа, 2015. – 226с.

© Ломтева В.Л., 2017

**Лосева Ю.В.**

студент 4 курса ИСОиП (ф) ДГТУ, г. Шахты, РФ

**Чернышева Ю.С.**

канд. техн. наук, доцент ИСОиП (ф) ДГТУ, г. Шахты, РФ

## **МАССИВНАЯ ДОСКА КАК НАПОЛЬНОЕ ПОКРЫТИЕ**

### **Аннотация**

В данной статье проанализирован рынок напольных покрытий на примере половых досок. Автором выявлены и обоснованы принципы, которыми стоит руководствоваться при выборе напольного покрытия из древесины.

### **Ключевые слова:**

Фальсификация, покрытия для пола, массивная доска, паркет

Столкнувшись с необходимостью проведения ремонта, любой хозяин вынужден делать непростой выбор напольного покрытия. Большинство домовладельцев старается ориентироваться на наиболее популярные дизайнерские решения, а ведь покрытие пола это важный элемент интерьера не только с эстетической точки зрения. Надежные полы должны обеспечивать звукоизоляцию, тепло и комфорт.



Современный материал для отделки пола должен отвечать множеству характеристик и быть уместным даже в помещениях, где напольное покрытие будет подвергаться целому «набору» вредных воздействий – от химического до абразивного, не теряя при этом своих декоративных характеристик. Именно таким напольным покрытием и является массивная доска.

Но сегодня, на рынке напольных покрытий, можно столкнуться с проблемой фальсификации деревянной половой доски. Ярким примером выступает замена ценных лиственных и хвойных пород древесных материалов менее ценными при их изготовлении [2]. Здесь прослеживается связь квалиметрической фальсификации и стоимостной, которая проявляется в получении незаконной прибыли недобросовестными производителями. Поэтому, приобретая массивную доску, нужно руководствоваться несколькими важными показателями:

- цвет, стабильность и степень усадки;
- степень окисления, выразительность текстуры;
- твердость, стойкость к нагрузкам;
- цена [3].

При выборе породы важное значение для потребителя имеет показатель стабильности цвета. Поэтому востребованы породы с низкой степенью окисления - клен светлый, ясень светлый, бук светлый, лиственница. Средний в цветовой гамме пород – дуб, он является следующим по популярности. Далее идут розовые породы: бук розовый, вишня, груша, розовый клен. После - красное дерево: мербау (поставляется сортированным по цвету - светлый, средний, темный). Последними идут медово - коричневатый тик сиам, темно - коричневый - орех и темная древесина - венге, мореный дуб.

Также при эксплуатации важное значение имеют стабильность и усадка породы дерева. Усадка и стабильность зависят от нескольких факторов, таких как: сушка, их физические свойства, распила и др. Но для покупателя важно другое - как в помещении при перепадах влажности воздуха и температуры будут вести себя те или иные породы. Перепады влажности воздуха в России, в частности в зимний период, колеблются от 20 до 72 % (норма – 40 - 60 % ). Естественно, что больше всего претензий предъявляется «капризным» породам древесины, которые требуют обязательного микроклимата в помещении - круглый год одинаковой температуры (20 - 23 0С) и влажности(45 - 60 % ) [1]. А вот стабильные породы имеют в своей структуре дубильные вещества или природные масла и их реакция на перепады влажности меньше, чем у нестабильных. По этим показателям первый по популярности дуб, он не поддается гниению даже при протечках, промаривается, со временем становится прочнее. Далее идут - ясень, мербау, тик, мореный дуб.

При сочетании пород в художественном паркете необходимо, чтобы показатели усадки были одинаковыми. Использование пород с разными показателями не рекомендуется, это может привести к дефектам в виде щелей и трещин.

Твердость, стойкость к нагрузкам, а также эластичность древесины являются показателями истираемости полезного слоя паркета. Здесь на первом месте - лиственница, выдерживающая самые большие вибрационные нагрузки (применяется для настилки сцен, полов в спортивных зданиях). Далее - клен, ясень, дуб, балау, сукупира, венге. Российские потребители не придают большое значение твердости, потому что приобретают массивную доску, в большинстве случаев, для частных домов, в них нагрузки по истираемости невелики, а помещения - во многом не проходные. Износ при таком режиме эксплуатации породы низкой твердости толщиной 23 мм, с полезным слоем 10 мм, происходит в течение минимум 45 лет.

Цена при выборе доски не является решающим фактором для покупателя, потому что её стоимость изначально выше, чем стоимость штучного паркета. Но всё же, пик популярности приходится на дуб, потому что эта традиционная порода древесины для российского рынка, имеет низкую себестоимость и, как следствие, низкую розничную цену. Далее идут - ясень, клен, мербау, мореный дуб, тик, орех.

Степень окисления – это показатель изменения оттенка древесины под воздействием световых лучей. При небольшой степени окисления древесина не темнеет, при средней - древесина темнеет незначительно, а при высокой - потемнение будет значительным.

На зрительное восприятие древесины влияет выразительность текстуры. При слабой контрастности восприятие поверхности пола будет спокойным, а вот контрастный рисунок пола обладает повышенной энергетикой и производит возбуждающий эффект.

Но по праву массивная доска не зря считается одним из самых удачных напольных материалов. Это не только прочное, долговечное и невероятно красивое покрытие, но и покрытие, сочетающее в себе традиционную теплоту натуральной древесины и высокотехнологичные решения.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. ГОСТ 8242 - 88. Детали профильные из древесины и древесных материалов для строительства. – Взамен ГОСТ 8242 - 75; введ. 1989 - 01 - 01. – Москва: Изд - во стандартов, 2002.

2. Подтверждение соответствия как инструмент обеспечения конкурен - тоспособности товаров (глава коллектив. моногр.). Экономика и менеджмент: современные детерминанты модернизации и трансформации : коллектив. моногр. / Айдинова, А. Т. [и др.]. - М. : Миракль, 2017. - С. 60 - 78. Поваляева В.А., Чернышева Ю.С.

3. Обзор и состояние отечественного рынка напольных покрытий (науч. статья). Наука и бизнес: проблемы и перспективы развития предприниматель - ской деятельности: сб. статей Междунар. науч. - практ. конф. (25.10.2016, г. Шахты) / Ин - т сферы обслуживания и предпринимательства (фил.) ДГТУ, Науч. - изд. центр "Аэтерна"; [редкол.: Горностаева Ж. В. и др.]. - Уфа; Шахты: АЭТЕРНА, 2016. - С. 44 - 46. Поваляева В. А., Гамова О. А.

© Лосева Ю.В., Чернышева Ю. С., 2017

**Лысеева О.С.** – студентка Северо -  
Западного института (филиала)  
Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)  
Научный руководитель:  
**Белоусов А.Л.** – доцент кафедры  
Предпринимательского и трудового права  
Северо - Западного института (филиала)  
Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

### **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Аннотация: В статье проведен анализ процедуры банкротства физических лиц, предусмотренной Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». Рассмотрены проблемы нового направления института банкротства - банкротства гражданина. Несмотря на востребованность данного института, положения о банкротстве

физических лиц, а также их применение несовершенно как для должника, так и кредиторов и требуют существенных доработок.

Ключевые слова: банкротство, институт банкротства, банкротство физических лиц, проблемы банкротства физических лиц

Abstract: The article the bankruptcy proceedings of individuals provided by the Federal insolvency law are analyzed. Considers problems of a new direction of bankruptcy institution - a citizen's bankruptcy. In spite of the need for this institution, regulations on physical bodies' bankruptcy, and also their application are unaccomplished for the debtor as well as creditors and the society and require substantial improvement.

Keywords: bankruptcy, persons fizycheskyh bankruptcy, bankruptcy problems fizycheskyh persons

Совершенствование банковской системы привело к появлению системы кредитования, банковских кредитных карточек, карт постоянных покупателей, выдаче «моментальных» займов, что способствовало к ускорению принятия решения о покупках, резкому росту количества выданных ипотечных жилищных кредитов. Все это стало нормой, без которой современная жизнь уже не представляется. Однако, приняв на себя обязательства по кредиту, не все могут справиться с его возвратом, и в большинстве случаев заемщики берут новые кредиты, чтобы погасить существующие. Со временем, долги копятся: к кредитам прибавляются пени, штрафы, неустойки.

По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), по состоянию на конец сентября 2017 года 4 100 кредиторов потенциальных банкротов. Из них, 799,5 тыс. человек, формально подпадают под действие закона о банкротстве физических лиц и обязаны это сделать: они имеют просроченный долг более чем в 500 тысяч рублей сроком свыше 90 дней (по всем видам розничных кредитов, займов). С февраля 2017 года количество потенциальных банкротов увеличилось на 16,1 % или на 110,8 тыс. человек (на конец февраля 2017г. – 688,7 тыс. человек) [4]. Очевидно, что основной причиной такой динамики является снижение реальных доходов граждан, которым все сложнее обслуживать имеющиеся кредитные обязательства.

До октября 2015 года банкротами себя могли объявить только юридические лица, но с принятием закона о банкротстве физических лиц все изменилось: теперь банкротами могут стать индивидуальные предприниматели и обычные граждане [5,Ст1]. Банкротство физического лица означает признание государством и кредиторами гражданина неплатежеспособным и прекращение в отношении него преследования с требованием исполнения им долговых обязательств после принятия установленных законом мер для максимально возможного их удовлетворения.

Закон предоставляет право каждому гражданину обратиться с заявлением о признании его банкротом, если его:

- задолженность по обязательствам перед кредиторами составляет не менее 500 тысяч рублей;

- обязательства по уплате денежных средств не выполняются в течение трех месяцев со дня поступления последнего платежа по данным обязательствам.

Таким образом, учитывая данные критерии, далеко не каждый должник может быть признан банкротом. Одна из проблем закона: коллизия нормы размера суммы задолженности, необходимой для признания физического лица банкротом, так, для юридического лица такая сумма составляет триста тысяч рублей, а для физического лица почти в два раза больше – пятьсот тысяч рублей, хотя для юридических лиц существует больше возможностей для погашения возникающей задолженности. Кроме того, по закону гражданин может обратиться в суд, если он не платит по своим долгам в течение трёх месяцев подряд. Данный срок является не совсем корректным, так как в жизни могут произойти различные ситуации, из - за которых прекращается исполнение гражданином своих обязательств. Например, граждане, работающие по сезонам. Исходя из этого, было бы целесообразно увеличить данную дату на срок в полгода.

Закон о банкротстве граждан предусматривает, что обратиться в арбитражный суд с заявлением может как сам должник, так и кредиторы, а также уполномоченные органы.

С даты вынесения определения арбитражного суда о признании гражданина банкротом и введения процедуры реструктуризации долгов наступают для должника следующие последствия:

- вводится отсрочка на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей;
- прекращается начисление всех видов неустоек, в т.ч. штрафов, пеней, процентов и иных санкций. Исключения составляют текущие платежи;
- подлежат приостановлению исполнение исполнительных документов по всем имущественным взысканиям гражданина. К исключениям относятся: исполнительные документы по требованиям о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, по делам об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о взыскании алиментов.

То есть, после введения судом процедуры реструктуризации долгов задолженность гражданина замораживается. Реструктуризация долгов (рассрочка) предусматривает пересмотр условий, порядка и срока погашения задолженности. План реструктуризации утверждается должнику до 3 лет.

Большинство требований кредиторов гражданина являются требованиями, вытекающими из банковского кредита. Их особенность заключается в том, что они удовлетворяются путем ежемесячной уплаты в течение определенного срока фиксированной денежной суммы, в состав которой входят основной долг и проценты (аннуитетный порядок возврата кредита). Отсюда возникает необходимость установления дополнительных правил, позволяющих точно определять размер требований кредиторов по обязательствам, исполняющихся в аннуитетном порядке, срок возврата которых превышает три года. То есть, перерасчет долга по кредиту, выданному на срок более трех лет, на два - три года сделает исполнение плана реструктуризации долгов невозможным для самого гражданина, так как новый размер ежемесячного платежа будет значительно превышать размер заработной платы должника.

Если человек и по новым условиям не сможет выплатить кредит, тогда он признается банкротом, а его имущество направляется на погашение долга.

Процедура реализации имущества возможна сразу после рассмотрения заявления и признания должника банкротом. Это происходит, если у гражданина отсутствует

постоянный источник дохода или имеется неснятая судимость за экономическое преступление.

Все имущество, нажитое должником до принятия решения о признании гражданина банкротом, и приобретенное после, подлежит включению в конкурсную массу. Исключения составляют: единственное жилье, предметы домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования и личной гигиены, продукты питания. Имущество, включенное в конкурсную массу, распродается на торгах, за счет его погашаются требования кредиторов по текущим платежам в порядке, установленном законом очередности. Реализация имущества гражданина вводится на срок не более чем шесть месяцев. Указанный срок может продлеваться арбитражным судом по ходатайству лиц, участвующих в деле о банкротстве.

Внесение изменений в Закон о несостоятельности (банкротстве) призвано в большей степени урегулировать отношения между гражданами и кредитными организациями. Многие эксперты считают, что часть долга граждан - банкротов кредиторы все - таки получают с распродажи имущества заемщика. Кроме того, у банков на этот случай есть страховка: банки заранее предполагают, что какой - то процент займов возвращен не будет, и эту долю «невозврата» закладывают в процентную ставку, то есть, добросовестный плательщик платит за себя и за должника.

И третий вариант, применяемый при процедуре банкротства - мировое соглашение. Оно может быть заключено, если должник и кредитор договорились друг с другом о взаимовыгодных условиях для обеих сторон: например, должник гасит основной долг, а кредитор отказывается от взыскания процентов. После утверждения мирового соглашения гражданин приступает к погашению долгов согласно условиям мирового соглашения, прекращается исполнение плана реструктуризации, прекращаются полномочия финансового управляющего. Если же условия мирового соглашения нарушаются, то арбитражный суд возобновляет производство по делу, признает гражданина банкротом и вводит процедуру реализации имущества.

В УК РФ также были внесены изменения, предусматривающие привлечение лиц к уголовной ответственности за сокрытие имеющегося имущества и «преднамеренное» банкротство физических лиц с лишением свободы до 6 лет. Граждане, намеренно скрывающие имущество, также попадают под эти санкции.

Не смотря на обязанность закона, все 4 100 потенциальных должников не пойдут заявлять о своем банкротстве: во - первых, это слишком дорого: по закону эту процедуру должен производить финансовый управляющий, его участие в деле о банкротстве физического лица является обязательным. На него возлагаются обязанности по обеспечению сохранности имущества должника, проведению анализа финансового состояния гражданина, выявлению признаков фиктивного банкротства и иные обязанности.

Стоимость услуг финансового управляющего закреплена в Законе о несостоятельности (банкротстве) и состоит из следующих сумм:

- единовременной фиксированной суммы, которая вносится на депозит;
- суммы процентов, уплачиваемой финансовому управляющему за счет денежных средств, полученных в ходе исполнения плана реструктуризации долга, либо в ходе реализации имущества гражданина.

В итоге, при отсутствии у должника дохода, имущества, а так же в случае самостоятельного ведения дела о банкротстве стоимость банкротства составит не менее чем 25 тысяч рублей. В случае наличия у должника имущества, дохода, а так же при обращении должника за помощью к профессиональным юристам, стоимость банкротства может составить 100 тысяч рублей и более.

Во - вторых, отрицательные возникающие для гражданина последствия:

- признать себя банкротом можно только один раз в 5 лет. По мнению большинства специалистов, данная дата очень коротка. Этим могут воспользоваться незаконопослушные граждане, для которых откроются новые возможности использования чужих средств. Специалисты предлагают увеличить вышеназванный срок до 10 лет, а также вносить в реестр о банкротстве, запись, что физическое лицо уже было объявлено банкротом [2, С.44 - 46].

- после признания банкротом физические лица в течение трех лет не смогут занимать управляющие должности в компаниях.

- факт банкротства обязательно отражается в кредитной истории и новые кредиты будет получить невозможно. Скорее всего, даже по истечении пятилетнего срока банки будут отказывать бывшему банкроту в кредитах.

- лицо, признанное банкротом, не сможет выезжать за границу до прекращения производства по делу о банкротстве.

Следующая проблема в процедуре банкротства физических лиц заключается в подсудности дел о банкротстве граждан. Дела о банкротстве физических лиц рассматриваются арбитражными судами субъектов РФ, что создает существенную нагрузку на арбитражные суды. Кроме того, это создает существенные неудобства для граждан, проживающих в отдаленных местностях. По мнению Слепченко Е.В. «дела о банкротстве являются гражданскими делами, подлежащими рассмотрению по правилам процессуального законодательства в порядке искового производства, с особенностями, предусмотренными Законом о банкротстве в судах общей юрисдикции» [1].

Вызывает трудности и проблема обращения взыскания на имущество, на которое в соответствии со ст. 446 ГПК РФ не может быть обращено взыскание - на жилое помещение, если для гражданина - должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением. Рыночная стоимость такого помещения может оказаться достаточно высокой, а при реализации такого имущества возникает возможность погашения должником всей возникшей задолженности перед кредиторами, при том на оставшиеся денежные средства должник сможет приобрести более дешевое жилое помещение, которое бы отвечало минимальным требованиям, необходимым для проживания в нем самого должника и членов его семьи. Кандидат юридических наук О.С. Троценко, считает, что было бы целесообразно закрепить норму следующего содержания: «При взыскании по исполнительным документам допускается обращение взыскания на жилое помещение (его части), если для гражданина - должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением в случае соблюдения следующих условий:

1. При реализации такого имущества погашается часть задолженности или задолженность перед кредиторами в целом;

2. На оставшиеся вырученные денежные средства от продажи имущества должник сможет приобрести жилое помещение, которое будет отвечать минимальным требованиям, необходимым для проживания в нем самого должника и членов его семьи» [3].

При процедуре банкротства физических лиц возникают трудности как у граждан - должников, так и их кредиторов. Сложности для кредиторов связаны с длительностью процедур, высоким риском неудовлетворения требований и своевременным получением информации о банкротстве должника. Чтобы в результате персонального банкротства частично вернуть задолженность, требуется потратить значительное время.

Многим должникам присуща низкая осведомленность о рисках и последствиях финансовой несостоятельности. Даже вызывает трудности подача заявления, поскольку велик список необходимых документов. Кроме того, в рамках банкротства возможно опаривание обычных гражданских сделок: дарение имущества близким родственникам, ипотечные платежи, купля - продажа по заниженной договорной цене и т.п.

Таким образом, нормы о несостоятельности (банкротстве) физических лиц имеют многие проблемы в их реализации, нуждаются в доработке и совершенствовании. Однако, определенная категория граждан нуждалась в принятых изменениях, отсутствие ранее института банкротства физических лиц способствовало процветанию коллекторских агентств и иных подобных организаций, которые специализировались на возвращении долгов, в некоторых случаях - неправомерными способами. Сейчас же должник получает право цивилизованно решить проблему возникшей задолженности перед кредитором, на основе действующего законодательства. Освобождение должника от исполнения обязательств не является целью банкротства гражданина. Прекращение исполнения обязательств применяется судами в исключительных ситуациях. Хотя для должника личное банкротство без списания задолженности лишено смысла.

### Литература

1. Слепченко Е.В. Банкротство граждан: материально - правовые и процессуальные аспекты / Законы России: опыт, анализ, практика", 2015. N 9
2. Тишин П. Я., Вещицкий И. М. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) физических лиц // Молодой ученый. — 2016. — №10.5. — С. 44 - 46.
3. Троценко О.С. Проблемы применения законодательства о банкротстве физических лиц: вопросы судебной практики / Научные статьи, 2017. URL:[https://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=8875:2017-09-08-10-13-51&catid=557:2017-03-14-14-06-29&Itemid=821](https://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=8875:2017-09-08-10-13-51&catid=557:2017-03-14-14-06-29&Itemid=821)
4. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О несостоятельности (банкротстве)" // "Собрание законодательства РФ". 2002. N 43. Ст.1.
5. <http://bankrot.fedresurs.ru/NewsCard.aspx?ID=1161>
6. Белоусов А.Л. Становление института банкротства физических лиц / Судебная реформа в России: прошлое, настоящее, будущее (Кутафинские чтения) Сборник докладов VII Международной научно - практической конференции. 2015. С. 49 - 52.
7. Усова Ю.С. Отдельные вопросы правового анализа процедуры физического лица / Актуальные проблемы права и управления сборник статей I Всероссийской научно - практической конференции. Северный ин - т (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России). 2016. С. 234 - 237.

© Лысеева О.С., 2017



**Воробьева И.Г.,**  
К.э.н., доцент РГЭУ (РИНХ),  
г. Ростов - на - Дону, РФ  
**Мазаная А.В.,**  
Студентка РГЭУ (РИНХ),  
г. Ростов - на - Дону, РФ

## **ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ**

Важность использования инвестиций в экономику России в условиях затянувшегося мирового экономического кризиса очевидна. Поэтому для этого нужно, чтобы создавались новые направления и принципы инвестиционной политики, ведь она играет важнейшую роль в развитии экономики страны. Её главнейшая роль – это формирование благоприятной среды, которая будет способствовать привлечению инвестиционных ресурсов для развития социально - экономической среды России.

Нам давно известно, что проблема привлечения инвестиций в экономику страны существует уже не одно десятилетие, и продолжает сохранять свою актуальность и научную значимость в настоящее время в условиях глобализации.

Инвестиции способствуют повышению экономического роста, позволяют обеспечивать благоприятный финансовый климат страны, так же они еще являются и дополнительным источником капиталовложений в национальное производство товаров и услуг. Иностраные инвестиции являются отличным дополнительным источником финансов, материальных ценностей и другого вида имущества, которые способствуют расширению и обновлению основного капитала; происходит осуществление инвестиционных проектов и программ, благодаря которым обеспечивается подъем экономического благосостояния, а также поступление на внутренний рынок конкурентоспособных товаров и услуг; осуществляется внедрение новейших технологий, именно все это способствует повышению квалификации сотрудников. Благодаря этому более эффективно используются новые технологии, рыночные механизмы, международные контракты и т. д. Так как, характерной чертой инвестиций является то, что они идут всегда на определенные цели и объекты.

В настоящий момент, Российская Федерация имеет нестабильное экономическое положение, вследствие этого, нуждается в привлечение инвестиций, которые способствовали бы созданию процветающего общества с высоким уровнем жизни населения. Нам очень трудно поверить, в то, что инвестирование может помочь поднять экономику нашей страны. Привлечение иностранных капиталовложений способно стимулировать развитие и рост внутреннего инвестирования. Их приток, в настоящее время, очень необходим для выхода из современного кризисного состояния, который был вызван не стабильной политической обстановкой на Ближнем Востоке и Украине, введением санкций и, как следствие, резким падением цен на нефть.

Таким образом, для углубления инвестиционного процесса необходимо формирование и проведение правильной государственной инвестиционной политики, которая будет содействовать стабилизации финансового положения страны.



### **Разберемся поподробнее, что же такое инвестиции и инвестиционная деятельность.**

Вложения финансовых и каких - либо материально - технических средств в предпринимательскую деятельность с целью получения дохода в будущем, называются инвестициями.

Термин инвестиции происходит от латинского слова *investire*, т. е. облачать. Раньше, в рамках централизованной плановой системы экономики он отождествлялся с капитальными вложениями, т. е. затратами на увеличение и совершенствование основных фондов. Под инвестициями понималось долгосрочное вложение капитала в различные отрасли экономики.[1] После начала перехода к рыночным отношениям точка зрения на содержание категории «инвестиции» изменилась, и она нашла свое отражение в законодательстве. В Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39 - ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» под инвестициями понимаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. А под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. [2]

Таким образом, под инвестициями и инвестиционной деятельностью понимается вложение капитала во всех его формах в различные объекты и инструменты с целью получения дохода и достижения иного полезного эффекта.

### **Как все - таки влияет государство на развитие экономики посредством инвестиций?**

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется органами государственной власти РФ и субъектов РФ в соответствии с федеральным законом от 25.02.1999 г. №39 - ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. от 26.07.2017 г.), которое в совокупности с другими законами определяет правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности на территории Российской Федерации [3].

Правовое регулирование инвестиционной деятельности базируется на совокупности мер бюджетной политики, кредитной, налоговой и четкой системе регулирования инвестиционного процесса со стороны государства.

К основным законодательным актам, которые позволяют регулировать инвестиционную деятельность, помимо указанного выше закона, можно отнести: федеральный закон от 09.07.1999г. №160 - ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (в ред. от 18.07.2017 г.), федеральный закон от 05.03.1999г. №46 - ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов» (в ред. от 03.07.2017 г.). Из - за того, что все - таки большая часть инвестиционных проектов в нашей стране осуществляется с участием государства, регулирование инвестиционной деятельности осуществляется в соответствии с Бюджетным Кодексом РФ.

В настоящее время осуществляется процесс упрощения экономической системы страны, это заключается в том, чтобы упростить процедуру запуска проектов и исключения всех

формальных проверок. В нашем государстве запланировано формирование новейшей национальной системы аккредитации, что в свою очередь обязательно должно способствовать упрощению допуска на рынок новых товаров и услуг.

Помимо всего этого, нашим правительством проводится работа над пакетом законопроектов, которые будут направлены на то, чтобы образовывать налоговые стимулы, в виде социальных услуг для инвестирования в более высокие технологии.

### **Привлечение инвесторов.**

Очень важным моментом является привлечение иностранных инвесторов. Так, к 2010 году объем иностранных инвестиций в РФ составил 65 млрд. долл. и в последующих 2011 и 2012 годах держался на уровне 55 млрд. долл. [4]

В 2014 году Россия впервые не вошла в рейтинг 25 стран, являющихся самыми привлекательными для прямых инвесторов стран мира. В 2014 году зафиксировано падение объема инвестиций в Россию более чем в три раза, и оно составило 22 млрд. долл., по сравнению с 2013 годом – 69 млрд. долл.

Именно 2014 год стал первым в новейшей истории, когда отток капитала за рубеж превышал суммы поступлений в России.

В 2015 году объем иностранных инвестиций в экономике России снизился еще почти три раза, и составил 6,8 млрд. долл. [4]

С 2016 году наблюдается позитивная динамика иностранных инвестиций в экономику России. В последнее время иностранные инвесторы стали отмечать высокий потенциал и большой объем российского рынка, а также в целом положительную динамику его развитие, несмотря на непростую экономическую ситуацию. [5]

Таблица 1

### **Прямые иностранные инвестиции в экономику РФ (млрд. долл. США)**

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
<i>Банки</i>	9 887	6 678	5 164	5 081	7 786	9 158	4 394	589	1 608
<i>Иные секторы</i>	64 896	29 906	38 004	50 003	42 801	60 061	17 637	6 264	31 369
<b>ИТОГО:</b>	<b>74 783</b>	<b>36 583</b>	<b>43 168</b>	<b>55 084</b>	<b>50 588</b>	<b>69 219</b>	<b>22 031</b>	<b>6 853</b>	<b>32 976</b>

Таким образом, от масштабов инвестирования в развитие экономики зависит вся инвестиционная деятельность всех хозяйствующих субъектов страны и иностранных инвесторов, поэтому можно сделать вывод о том, что привлечение иностранных инвестиций в экономику России является важной проблемой на пути выхода нашей страны из экономического кризиса, и эта проблема требует незамедлительного решения, и помощи как от федеральных властей, так и от отдельных предприятий и финансовых институтов.

### **Необходимые условия для улучшения инвестиционного климата нашей страны.**

На инвестиционный климат оказывает влияние множество факторов, поэтому при формировании инвестиционной стратегии возникает необходимость учета всех этих факторов. Потому что, прежде чем куда - то направить свои вложения, инвесторы руководствуются оценкой множества факторов, например таких как: природно - климатические условия, географическое положение, состояние окружающей среды,

экономическое положение, законодательная и нормативная база, наличие трудовых ресурсов, степень развития социальной инфраструктуры. Определяя тем самым преимущества и недостатки территории, на которой находится объект инвестирования.[6]

*Для того чтобы на современном этапе в России происходило более широкое привлечение иностранного капитала, нужно выполнить для этого следующие благоприятные условия:*

- усилить роль государства как гаранта тех прав, которые имеют субъекты инвестиционной деятельности, что прибавит уверенности участникам в том, что они не лишатся вложенного ими капитала из - за кризисной ситуации в государстве;
- необходимо сформировать равные конкурентные условия для всех инвесторов, которые не будут находиться в зависимости от различных форм собственности;
- важно ликвидировать все противоречия из законодательства государства;
- обязательно упростить процедуры согласования документов, что в свою очередь поспособствует наиболее стремительному введению инвестиционных проектов;
- нужно сформировать наиболее современную инфраструктуру инвестиционного рынка, что будет сберегать средства, которые были вложены в инвестиционный процесс, в процессе межотраслевых переливов финансов.

Для того чтобы привлечь иностранные инвестиции в те сферы деятельности, развитие которых необходимо экономике, необходимо инвестору обеспечить такие условия, при которых он получал большую прибыль, по сравнению с своей или какой - то другой страной.

Поэтому на основе проводимых исследований Агентством стратегических инициатив, по поручению Председателя Правительства Российской Федерации В.В.Путина, был разработан «Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата».

Стандарт — это минимальный набор требований, успешная реализация которых позволит увеличить приток инвестиций в регионы, сформировать инфраструктуру эффективной коммуникации между бизнесом и местными властями. Этот документ закрепляет комплекс мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности региона, защиту прав инвесторов и повышение прозрачности системы поддержки предпринимателей. [7]

В целом, в рамках данного Стандарта будет проводиться система взаимодействия бизнеса и власти.

От региональных органов власти требуется комплекс мер, который будет направлен на повышение инвестиционной привлекательности региона, защиты прав инвесторов и повышение прозрачности системы поддержки предпринимателей.

### **Заключение**

В современных экономических условиях, инвестиционная политика Российской Федерации своей приоритетной целью ставит развитие долгосрочного отечественного инвестирования. Поскольку основным условием множества иностранных инвесторов, которые хотят вступать в долгосрочные проекты, является участие в нем капитала страны.

Вследствие этого и появилась необходимость в дополнительных инструментах, посредством которых будет иметься возможность аккумулирования инвестиционных ресурсов, которые будут, находиться в государстве. Поэтому для того, чтобы в России

сформировался благоприятный инвестиционный климат, необходимо чтобы государство оказало своё функциональное влияние на данные процессы.

Так же важную роль в российской экономике играют и иностранные вложения, которые позволяют повысить производительность труда, создать новые рабочие места с высоким уровнем оплаты путем внедрения новых технологий.

Таким образом, можно сказать, что привлечение инвестиций в экономику любой территории необходимо для обеспечения занятости, повышения уровня доходов населения, а также роста налогооблагаемой базы. И непосредственно, огромное влияние на это оказывает эффективная государственная политика по поддержанию благоприятного инвестиционного климата в стране, поэтому России необходимо усилить своё государственное влияние в этой сфере и уменьшить неблагоприятные факторы, которые способствуют снижению инвестиционной привлекательности нашей страны.

### **Библиографический список**

[1] Воробьева И. М., Пономарев А. М. Роль инвестиций в экономике // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 572 - 574.

[2] Федеральный закон от 25.02.1999 N 39 - ФЗ (ред. от 26.07.2017) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"

[3] Косов Н.С., Лютиков С.А. Повышение действенности государственного регулирования инвестиционной сферы. Изд. ТГТУ, 2007г

[4]Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] - М., [2016]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

[5] Российская газета 13 июля 2016 г. N 7020 [Электронный ресурс]. – М. , [2016] . – Режим доступа: <https://rg.ru/>

[6]Кистер М.С. Эффективность влияния государства на динамику инвестиций в экономике // Электронный научно - практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». – 2013. - №14. С. 185 - 189

[7] «Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе»

© Воробьева И.Г., Мазаная А.В., 2017

**Макешов Б.Т.**

Студент 3 курса, КГЭУ  
г. Казань, РФ

## **НОВАЯ ЭКОНОМИКА**

### **Аннотация**

На сегодняшний день широко применяется и развивается “новая экономика”.

Новая экономика – это экономика знаний, новых технологий и новых бизнес процессов, которые обеспечивают экономический рост и конкурентоспособность на мировом рынке.

Главной особенностью “новой экономики” является развитие интеллектуального капитала и присоединение его к остальным трем факторам производства (труд, земля, капитал). В этом и есть главное отличие “новой экономики” от всех остальных.

В данной статье мы рассмотрим понятие “новой экономики”, что она из себя представляет, чем она характеризуется, ее признаки и основоположников данной экономики.

**Ключевые слова:**

Новая экономика, экономика знаний, современные технологии, знания как ресурс

Новая экономика - как уже сказано и признано многими экспертами это “экономика знаний”, всевозможных интеллектуальных услуг. Она состоит из образовательных и научных структур, которые имеют разные уровни. Их основа заключается в переработки данных в информацию, которые в дальнейшем преобразовываются в знания, ну а дальше и в технологии. Данный процесс составляет основу развития в “новой экономике” и влияет на рост ее производительности. [2]

Мировая экономика 21го столетия характеризуется становлением понятия - "новой экономики", ее основным значением считается интеллектуальная власть людей и современных технологий, гарантирующей ее неоднократное увеличение. Общество близится к переходу в новую стадию формирования. Характерной её чертой и базовой основой считается высокий интерес к знаниям, как к безусловно производимой мощи. На сегодня широко применяется эффективность собранных людьми знаний, и обстоятельство существенного увеличения потребностей на новейшие технологии, а кроме того значимость "новой экономики" в общественной и финансовой деятельности. [1]

Если считать понятие "новой экономики" одним из хозяйственных подразделений, мы можем утверждать, что её главные формулировки разработали Шумпетер, Ф. Хайека и Ф. Махлупа. Основоположником "экономики знаний" в качестве характерной выдержки является Ф. Махлуп.

"Новая экономика" и её энергоресурсные возможности. С целью выделения перемен, совершающихся в последние годы, в академической литературе применяются 2 понятия: "экономика знаний" и "информативная экономика". Акцентируют 4 расклада к установлению понятия "новой экономики".

По первому подходу, под "новой экономикой" подразумевается группа научных сфер, занимающихся формированием и сервисом справочно - коммуникационного оснащения, формированием и распространением программных товаров, формированием коммуникационных сетей, а кроме того вся концепция развития, сохранения, распространения и извлечения данных, в существенной грани выстроенная в Сети интернет. При этом подходе к "новой экономике" принадлежит все, что применяет инновационные, электронные, информативные и коммуникационные возможности.

Второй подход включает в понятие "новой экономики" координационные и институциональные инновации в продвижении разных сфер экономики разных государств. Подобное установление "новой экономики" показано в концепции совета экономических консультантов при главе Соединенных Штатов. Поэтому американская экономика последних лет 20го столетия определяется как "новая экономика" благодаря большим увеличениям её характеристик, что послужило итогом результата от взаимодействия успехов в технологических процессах, практике и финансовой политике.

Сторонники 3го подхода обращают внимание на экономическую часть "новой экономики". Это отношение устанавливает “новую экономику” как одну из главных частей

международной финансовой экономики, олицетворяющую обширное применение инструментария научно - технических инноваций в валютно - экономической системе.

В рамках упомянутых подходов в области зрения ученых располагаются значимые компоненты новой экономической реальности, формируемой информативными технологиями как на секторальном, так и в общенациональном степенях. Но все же, в отмеченных толкованиях "новой экономики" мало раскрывается динамика современного этапа социального прогресса.

Четвертый подход рассматривает "новую экономику" как комплекс отраслей, характеризующихся наиболее существенным удельным весом человеческого капитала в отличии от вещественных компонентах. В данных отраслях технологическое осуществление знаний представляет главную значимость, а производство знаний считается основой экономического роста. В указанной трактовке, "новая экономика" охватывает сферу образования, информационно - коммуникационные рынки, выработку инноваций, предоставление интеллектуальных услуг (консультирование, информативное посредничество, менеджмент).

Следует отметить то, что важным производственным запасом общества считается не информация, как относительно объективная сущность или набор сведений о различных промышленных и технологических действиях, а знания - сведения, освоенные человеком и никак не существующие за пределами его рассудка.[3]

По этой причине, особенности нынешней хозяйственной системы лучшим способом могут быть проявлены определением "экономика знаний", а не "информативная экономика".

Критерием установления "новой экономики" считается уровень воздействия условия знаний на эффективность работы и финансовое увеличение. Её главными характерными особенностями считают:

1. Знания как производственный фактор и главный ресурс. В "новой экономике" произведенный продукт, богатство становятся следствием использования знаний, которые так же считаются и ресурсом, применяемым с целью формирования товаров и услуг, и компонентом инфраструктуры (в виде концепции создания, научных институтов и пр.). В соответствии с этим, требование использования знаний содержит в себе каналы, разрешающие перемещать знания из мест их формирования в область изготовления. Стремительный финансовый рост в "новой экономике" обеспечивается не повышением физических объемов выпуска со временем совершенствующихся товаров и услуг, а повышением дополненной цены изготавливаемых товаров, зависящей от инноваций, альтернативных предпочтений покупателей и быстроты взаимодействия бизнеса на модификацию данных предпочтений.[1]

2. Переход на новые технологии. Их основой считают информационные технологические процессы, неоднократно повышающие силы и способности интеллекта человека. Р. Солоу, проанализировав финансовое увеличение и его условия в Соединенных Штатах, определил, что оно разъясняется технологическим прогрессом. К 2015 году международный рынок наукоемкой продукции достигнет отметки около 6 трлн долл. в год, из них 2 трлн долл. станут образовывать информативное обслуживание. Введение информативных технологий свойственно не только лишь с целью производства, но и с целью непромышленной области: создания, здравоохранения, капиталов, торговли и др. Дистанционное формирование, электронное предоставление средств, торговля через Интернет, консультации медицинских работников, находящихся за тыс. км от больного, считаются подтверждениями главнейших преобразований непромышленной области под влиянием информативных технологий.[1]

3. Дематериализация выпускаемого продукта. В "новой экономике" изменяется структура продукта и его цены, совершается понижение важности материальных составляющих продукта и увеличивается ценность инвестированного в него интеллекта. Эта отличительная черта отражается в оценке стоимости компаний и фирм. Она рассчитывается на основе оценке существующих интеллектуальных активов.[1]

4. Изменение характера и структуры труда: от исполнительно - репродуктивного к интеллектуальному и инновационному. Это приводит к изменению обычного образа рабочего. Самым главным, но недостаточным ресурсом является творческий сотрудник, который может генерировать новые мысли, формировать и вводить инновационные технологии и продукты. Причинами этих тенденций считаются существенные перемены на рынке труда, на котором снижается стоимость физического труда и увеличивается цена интеллектуального труда. В "новой экономике" уровень образования сильно влияет на экономический и социальный статус сотрудника, его профессиональную карьеру.[1]

5. Массовые масштабы "новой экономики". "Новая экономика" прежде всего ведет к ликвидации географических и государственных границ финансового пространства. Данное явление связано с формированием общества новейшего вида, в котором знания преобразуются в основной источник. "Новая экономика" считается движущей мощью одной из основных тенденций формирования международной экономики, а именно - улучшающейся глобализации.[1]

Перечисленные выше свойства дают возможность рассматривать "новую экономику" как ход развития и формирования всемирного хозяйства, имеющий мировой характер, при котором социальный прогресс и финансовое увеличение достигаются посредством применения нового условия производства - регулярно обновляемых знаний. "Новая экономика" содержит целую систему изготовления знаний.

#### **Список литературы:**

1. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=934>
2. <http://laboureconomics.ru/neweconomics/124-aboutnew>
3. <http://www.econmotion.ru/nomecs-733-1.html>

© Макешов Б.Т., 2017

**Малахов Д.А.**, студент  
филиал ФГБОУ ВО «МЭИ» в г. Смоленске  
РФ, Смоленск

## **РОЛЬ ИТ - АУТСОРСИНГА ПРИ АВТОМАТИЗАЦИИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА**

### **Аннотация**

Автоматизация отдела продаж для получения аналитической информации и принятия управленческого решения имеет практически такое же значение, как и необходимость автоматизации систем бухгалтерского учета, связи с банком, электронного документооборота и т.д.

Экономически выгодным, в особенности для малых предприятий, становится использование услуг специализированной организации, занимающейся ИТ - аутсорсингом.



ИТ - аутсорсинг сочетает качество выполнения работ при фиксированных затратах, а также упрощает некоторые задачи управления ИТ - персоналом.

Эффективность ИТ-аутсорсинга определяется качеством выполняемых работ, оперативностью их выполнения и обеспечением необходимого уровня информационной безопасности. При сравнительно невысоких затратах возможно автоматизировать работу отдела продаж той информационной системой, которая будет полностью учитывать специфику бизнеса.

Особенность применения такой услуги - удаленное администрирование компьютерных систем, сопровождение и ведение сайта и получение информации от клиента с помощью сервера, что позволяет руководителю фирмы - заказчика в режиме реального времени получать информацию о работе отдела продаж и оперативно принимать управленческие решения.

#### **Ключевые слова**

ИТ - аутсорсинг, удаленное администрирование, экономическая необходимость, поддержка и сопровождение малого бизнеса, принятие управленческих решений.

Как правило, при развитии малого бизнеса процессам автоматизации, отвечающим за управленческую и отчетную части самого бизнеса, уделяется мало времени. Сначала автоматизации подвергается бухгалтерская деятельность предприятия, но лишь в той части, которая затрагивает отчетность в фискальные органы. А если предприятие в своей деятельности использует один из видов специальных налоговых режимов, то автоматизация данных процессов вообще минимальна. С развитием предприятия появляется необходимость автоматизации систем бухгалтерского учета, связи с банком, электронного документооборота и т.д. Зачастую, одновременно с этим происходит и автоматизация отдела продаж, но автоматизация обычно выступает как функция налоговой информационной системы, что бывает недостаточно для получения аналитической информации и принятия управленческого решения. Поэтому в большинстве случаев руководитель не может получить полную картину реализации товара из - за несовершенства программного продукта, а также не исключено получение искаженной информации из - за ошибки сотрудника отдела продаж.

В настоящее время все большее число организаций в мире использует в своей повседневной деятельности информационные технологии (ИТ). Основная цель таких технологий – получить необходимую для пользователя информацию с целью принятия на ее основе управленческих решений.

Передача специализированной организации функций, связанных с применением информационных технологий, называется ИТ - аутсорсингом. Необходимость в нем возникает, когда предприятие малого бизнеса, стремясь идти в ногу со временем, расширяет спектр используемых ИТ. Это приводит к увеличению объема их обслуживания и сопровождения, и, следовательно, к высоким временным и финансовым затратам. Поэтому руководители ищут экономически выгодные способы решения этой задачи, например – передача технической поддержки сторонней организации, для которой данные услуги являются основным видом деятельности, то есть на ИТ - аутсорсинг. ИТ - аутсорсинг позволяет гарантировать качество выполнения работ при фиксированных затратах, а также упрощать некоторые задачи управления ИТ - персоналом (отпадает



необходимость содержания в штате узкоспециализированных специалистов в определенных ИТ - областях, потребность в знаниях которых возникает лишь периодически) [1, с.125].

Многие ИТ - организации способны предоставить эффективные ИТ - услуги. К показателям эффективности таких услуг можно отнести:

- качество выполняемых работ;
- оперативность их выполнения;
- обеспечение необходимого уровня информационной безопасности.

Развитие и широкое применение ИТ для предприятий малого бизнеса является глобальной тенденцией мирового развития современного общества, поскольку позволяет повысить уровень жизни граждан, обеспечить конкурентоспособность экономики, развитие человеческого капитала, а также модернизацию основных институтов государственной власти.

Несмотря на общемировой спад экономики, использование ИТ - аутсорсинга становится нормой и для многих отечественных организаций, о чем свидетельствует увеличение числа операторов, оказывающих такие услуги.

К тому же одной из особенностей является удаленное администрирование компьютерных систем. В результате этого организация пользуется услугами малых организаций, которые могут быть значительно удалены от заказчика. Из - за сокращений расходов вследствие мирового финансового кризиса многие организации перешли на ИТ - аутсорсинг. В первую очередь, это относится к поддержке и сопровождению сайтов предприятий малого бизнеса. Заказчик по электронной почте либо у себя на сервере выкладывает необходимую информацию, а организация - исполнитель производит соответствующие обновления на сайте организации. Для создания малых предприятий в сфере ИТ - аутсорсинга с целью реализации данных функций необходим минимальный штат сотрудников.

Таким образом, ИТ - аутсорсинг является одним из приоритетных направлений развития информационного обеспечения и поддержки для малого бизнеса. Именно используя данную возможность, руководитель может при сравнительно невысоких затратах автоматизировать работу отдела продаж той информационной системой, которая будет полностью учитывать специфику его бизнеса. Результатом проведения такой работы станет возможность оперативного получения данных о продажах, находясь в любой точке мира, отслеживание динамики, формирования тех аналитических отчетов, которые он считает для себя важными. При этом полностью отпадает потребность в наличии в штате высококвалифицированных программистов.

### **Список использованной литературы**

1 Грекул, В.И. Организация ИТ - аутсорсинга / В.И. Грекул, Н.Л. Коровкина. 2 - е изд., испр. М. : Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016. 200 с.[Электронный ресурс]. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429018> (Дата обращения 24.11.2017).

© Малахов Д.А., 2017

**Насибян А.А.**  
студент 2 курса Магистратуры  
**Мусаелян А.К.**  
к.э.н., доцент кафедры «Налоги и налогообложение»  
Южного Университета (ИУБиП)  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются система налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса. Большое внимание уделяется проблемам и направлениям совершенствования налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса.

### **Ключевые слова**

Малый и средний бизнес, налоги, налоговая система, налоговая нагрузка.

Налогообложение субъектов малого и среднего бизнеса, его проблемы и направления совершенствования в России на сегодняшний день особенно актуальны. Процветание и развитие малого и среднего бизнеса во многом определяет уровень развития региона, страны в целом.

Тем не менее, роль субъектов МСП в России остается незначительной. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП в 2016 году составила порядка 20 % , что значительно ниже показателей экономически развитых стран, где доля малого и среднего бизнеса достигает 50 - 60 % ВВП страны. Однако в соответствии со стратегией развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года, планируется достижение доли малого и среднего бизнеса в ВВП в размере 40 % . Для этого необходимо понимать проблемы малого и среднего бизнеса, в которых налогообложение играет не последнюю роль, и найти способы их решения.

Организации малого и среднего бизнеса в России могут применять один из двух видов налоговых режимов: общий (уплата федеральных, региональных и местных налогов) или специальный (предполагает уплату одного определенного налога, размер которого устанавливается в упрощенном порядке, вместо нескольких основных налогов).

При общей системе налогообложения уплачиваются следующие виды налогов: налог на прибыль организаций (20 % ), НДС/ФЛ (выплачивается предпринимателями вместо налога на прибыль в размере 13 % ), НДС (18 % ) и налог на имущество организаций (2,2 % ), а также вне зависимости от системы налогообложения предприниматель обязан уплачивать взносы в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования, которые составляют 30 % . Кроме того, существует ряд других налогов, которые необходимо уплачивать малым и средним предприятиям и которые не зависят от системы налогообложения, например, транспортный, земельный налоги и т.д. Субъектами малого и среднего предпринимательства общая система практически не используется. Вместо этого выбирается один из специальных налоговых режимов (рис. 1).



Рисунок 1 – Виды специальных налоговых режимов

В табл. 1 рассмотрен объем поступлений по каждому специальному налоговому режиму и их доля в общем объеме поступлений от применения специальных налоговых режимов на уровне Российской Федерации в целом и Ростовской области в частности за 2015 - 2016 годы.

Таблица 1 – Сумма поступлений от специальных налоговых режимов и их удельный вес на уровне Российской Федерации и Ростовской области в 2015 - 2016 гг.

Наименование показателя	Российская Федерация		Ростовская область	
	2015	2016	2015	2016
Сумма исчисленного ЕНВД, млн. руб. (удельный вес в общем объеме поступлений по специальным налоговым режимам, %)	142 233,0 (29,6)	133 946,3 (26,4)	4 534,9 (32,7)	4 195,8 (27,9)
Сумма исчисленного ЕСХН, млн. руб. (удельный вес в общем объеме поступлений по специальным налоговым режимам, %)	9 586,6 (2,0)	11 367,5 (2,2)	683,9 (4,9)	717,7 (4,8)
Сумма исчисленного налога по УСН, млн. руб. (удельный вес в общем объеме поступлений по специальным налоговым режимам, %)	323 053,3 (67,3)	357 669,7 (70,4)	8 497,7 (61,3)	9 927,3 (66,1)
Сумма исчисленного налога по ПСН, млн. руб. (удельный вес в общем объеме поступлений по специальным налоговым режимам, %)	5 352,1 (1,1)	5 321,9 (1,0)	136,9 (1,0)	177,4 (1,2)
Общий объем поступлений от применения специальных налоговых режимов, млн. руб.	480 225,0	508 305,4	13 853,4	15 018,2

По данным таблицы, наиболее используемыми специальными налоговыми режимами являются: УСН и ЕНВД. Это связано в первую очередь со сферой предпринимательской деятельности, которая подходит под виды налогообложения этих специальных режимов. При этом динамика неоднозначна, поскольку за год произошло увеличение доли УСН и снизилась доля ЕНВД как на уровне Российской Федерации, так и на уровне Ростовской области.

Отообразим удельный вес каждого специального налогового режима графически (рис. 2).

### Удельный вес поступлений по специальным налоговым режимам

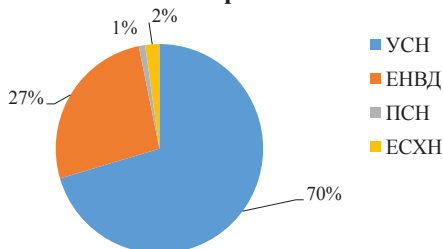


Рисунок 2 – Удельный вес поступлений по специальным налоговым режимам на уровне Российской Федерации в 2016 году

Аналогичная структура поступлений от специальных режимов сформировалась и на уровне Ростовской области. Все перечисленные специальные налоговые режимы призваны сократить налоговую и административную нагрузку на предпринимателей. Поэтому при выборе одного из спецрежимов предприниматель отталкивается от специфики своей деятельности, соответствия критериям, являющимся условием применения того или иного специального налогового режима.

Тем не менее, несмотря на возможность применения специальных налоговых режимов, а также несмотря на то, что в нашей стране за последние годы было принято немало законов, указов, постановлений и других нормативных правовых актов, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства, положение малого и среднего бизнеса требует активной поддержки и вмешательства государства.

В числе основных проблем налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса можно выделить:

1. Сложность и запутанность системы налогообложения. Зачастую предприниматели не знают какие налоги и когда им нужно платить, система налогообложения имеет сложную структуру, что создает дополнительные трудности в виде накопления задолженности и пени по тем или иным налогам, найма специалистов по бухгалтерскому учету и налогообложению либо получению профессиональных знаний в этой области самим предпринимателем.

2. Налоговая нагрузка на предпринимателей чрезмерно высока. Налоговое законодательство формируется без достаточного экономического анализа воздействия

налоговых ставок и прочих элементов налогообложения на производство, стимулирование инвестиций и т.д. При внесении изменений в законы о налогах и сборах учитывается в большей степени влияние новых норм на поступление доходов в бюджеты разных уровней, наличие выпадающих доходов в результате внесения изменений, то есть учитываются фискальные интересы государства. В то время как величина налоговой нагрузки напрямую влияет на формирование теневой экономики и уменьшение или, наоборот, увеличение количества предприятий малого и среднего бизнеса. Принятие норм, усложняющих ведение бизнеса, приводит к уходу предпринимателей в «тень» или прекращению ими экономической деятельности.

3. Нестабильная и непрозрачная законодательная база. Недостаточная четкость и ясность нормативных правовых документов, а также слишком частые изменения налогового законодательства затрудняют работу даже самих налоговых служб, а не только налогоплательщиков.

4. Не менее важной проблемой является налоговая отчетность предпринимателей. С целью упростить процесс исчисления налога для налоговых органов, государство меняет формы отчетности предпринимателей, делая их более сложными и запутанными для налогоплательщиков. Когда бизнес только зарождается, предприниматель сразу сталкивается с проблемами ведения бухгалтерского учета и налоговой отчетности. Отсутствие знаний, а также отсутствие полной ясности положений законодательства в отношении этих вопросов, создают препятствия и сложности для предпринимателя, и зачастую приводят к применению в отношении него штрафных санкций.

В этой связи основополагающей задачей государства является формирование эффективной системы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса в условиях текущей экономической ситуации. Такая система должна стать стимулом для развития малого и среднего бизнеса и послужить толчком для его выхода из «тени».

Перечисленные выше проблемы требуют разработки направлений их совершенствования, а именно использование опыта передовых экономически развитых стран с учетом экономических условий нашей страны; необходимо развивать финансовую грамотность предпринимателей и оказывать реальную организационную поддержку в ведении бизнеса.

Итак, направлениями совершенствования налогообложения малого и среднего бизнеса в России могут стать:

1. Пересмотр налоговых ставок по налогам в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства с учетом экономического анализа их воздействия на производство и стимулирование инвестиций.

2. Рассмотрение возможности введения прогрессивной системы налогообложения в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства. Важно сделать экономический анализ и создать такую систему, при которой предприниматели не будут скрывать свои доходы и не будут уходить в «тень», необходимо дать возможность роста малому и среднему бизнесу.

3. Расширение сроков предоставления отсрочки или рассрочки по уплате налогов и упрощение процесса ее получения.

4. Упрощение бланков налоговых деклараций и порядка их заполнения.

5. Повышение финансовой грамотности предпринимателей за счет консультирования при приеме налоговой декларации; организация почтовой рассылки руководителям или специалистам бухгалтерии; информирование налогоплательщиков об изменениях в налоговом законодательстве; составление обзоров изменений и т.д.

Совершенствование налогообложения субъектов малого предпринимательства должно быть основано на оптимальном сочетании интересов государства и бизнеса. Поэтому необходим переход к активно - стимулирующей функции налогообложения. Данные условия будут способствовать развитию малого и среднего предпринимательства, усиливать его социальную значимость и стимулировать инвестиционную активность.

#### **Список использованной литературы**

1. Власенкова В.А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы / В.А Власенкова // Налог. вестн. – 2013. – №2. 3 - 8 с.
2. Лайченкова Н.Н. Международный опыт применения стимулов в налоговом праве / Н.Н. Лайченкова, А.В. Клеймиц // Вопросы экономики и права. – 2013. – № 4. 35 - 37с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117 - ФЗ. Часть 2.
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. [Электронный ресурс] URL: [https:// www.nalog.ru /](https://www.nalog.ru/)

© Насибян А.А., Мусаелян А.К., 2017

**Николаева Л.В.**

студентка 3 курса специалитета ИУБПЭ  
Сибирский Федеральный Университет  
г. Красноярск, Российская Федерация

**Пономарева К.А.**

студентка 2 курса магистратуры ИУБПЭ  
Сибирский Федеральный Университет  
г. Красноярск, Российская Федерация

### **ПРИМЕНЕНИЕ ЛИЗИНГА ПРИ ПРИОБРИТЕНИИ ОСНОВНОГО СРЕДСТВА**

**Аннотация:** Целью данной статьи является изучение одного из способов приобретения основного средства, а именно за счет использования финансового лизинга. В данной статье авторами рассмотрены понятие и сущность лизинга, а также приведены преимущества его использования.

**Ключевые слова:** лизинг, кредит, лизинговые компании

В России лизинговые отношения появились не так давно, особенно по сравнению с европейскими странами, но сейчас они стремительно развиваются, однако на данный момент объем лизинговых операций достаточно мал. Широко используются как предмет лизинга транспортные средства, машины и оборудование, а так же здания и сооружения в таких отраслях как транспорт и сельское хозяйство.

Финансовый лизинг или финансовая аренда представляют собой операцию по специальному приобретению имущества в собственность и последующую сдачу его во временное владение и пользование на определенный срок. В общем виде финансовый лизинг можно рассматривать как форму долгосрочного кредитования [2].

Сущность лизинга состоит в том, что лизингодатель предоставляет в исключительное пользование на какой-то определенный срок лизингополучателю имущество, которое находится в собственности лизингодателя или приобретает им в собственность по поручению и согласованию с лизингополучателем у соответствующего продавца имущества при условии, что лизингополучатель уплачивает периодические лизинговые платежи.

К основным преимуществам лизинга относятся:

возмещение НДС происходит от всей суммы лизинговых платежей (в т.ч. и от аванса), а не только от первоначальной стоимости оборудования;

оплата налога на имущество - за счет лизинговой компании;

коэффициент ускоренной амортизации позволяет списать основное средство до 3х раз быстрее;

лизинговые платежи в полном объеме относятся на себестоимость, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;

не увеличивает кредиторскую задолженность, что положительно отражается на балансе предприятия;

удорожание в год (лизинг примерно 5 - 12 % против кредита - 13 - 20 %);

выбор оптимальных условий страхования и оплату страховки лизинговая компания осуществляет самостоятельно;

сроки совершения сделки 2 - 7 дней (в то время как кредит 1 - 3 месяца, прямая покупка за 2 - 3 дня);

заключение договоров и ведение переговоров с поставщиком лизинговая компания берёт на себя;

дополнительное обеспечение - не требуют залога;

сохранение оборотного капитала - вкладывания минимума собственных средств;

субсидии на возмещение части затрат - это субсидии на возмещение аванса по договорам лизинга (без учета НДС), на возмещение части затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей (без учета НДС), из расчета 2 / 3 ставки рефинансирования сумма субсидии до 1,5 млн. рублей [1].

Необходимо отметить, что лизинг, как каждая сделка, имеет свои плюсы и минусы. Тем не менее, лизинг является одним из наиболее удобных вариантов приобретения имущества. На долю лизинга за рубежом приходится 20 - 30 % от общего объема инвестиций, в России этот показатель существенно ниже. Это связано с несколькими факторами и, в том числе, с особенностями российского законодательства в сфере лизинга, которое до сравнительно недавнего времени запрещало лизинг для физических лиц. Однако современная ситуация на рынке лизинговых отношений достаточно позитивна, и существующие на сегодняшний день проблемы можно решить в рамках одной федеральной программы по развитию лизинговых операций. Также стоит сказать, что в настоящее время в России началось формирование некоторых позитивных условий для развития лизинга в области законодательной, правовой и методической базы. Наряду с этим можно заметить и

увеличение потребности российской организации в скорейшем обновлении технических средств производства для выпуска конкурентоспособной продукции.

#### **Список использованной литературы:**

1. Деревяга, Н.И. Тенденции и проблемы развития лизингового рынка России: научная статья / Н.И. Деревяга // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 6 (58).
2. Тарасова, И.А. Финансовый лизинг: практика применения: научная статья / И.А. Тарасова // Символ науки. – 2015. – № 11(1). – С. 127–129.

© Николаева Л.В., Пономарева К.А., 2017

**Ничинская К.М.,**

Магистр, I курс

Институт экономики и менеджмента

НИ ТГУ,

Россия, г.Томск

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

### **Аннотация**

В этой статье приводятся направления развития и разработки инновационной стратегий предприятия. В тексте раскрыты основные определения, такие как: инновации, инновационная стратегия, инновационный потенциал и т.д. Самая большая проблема, с которой сталкиваются компании в разработке стратегии - это риск. Были даны рекомендации для ее решения. В конце статьи были сформулированы выводы и раскрыта взаимосвязь инновационной стратегии предприятия и экономики в целом.

### **Ключевые слова**

Инновации, инновационная стратегия, конкурентоспособность компании, экономика, риски, инновационный потенциал.

Переход экономики государства на инновационный тип развития означает формирования конкурентоспособной инновационной системы, которая включает в себя совокупность взаимосвязанных компаний, в сфере производства или услуг, различных институтов, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни. Развитие инновационной стратегии на предприятиях, это один из инструментов, который помогает повысить не только конкурентоспособность данного предприятия, но и вывести компанию на новый уровень, и как следствие формировать инновационное поведение экономики в целом. Что же такое инновационная стратегия?

Инновационная стратегия - комплекс мероприятий по эффективному использованию инновационного потенциала предприятия для обеспечения долгосрочного развития, а



также формирование целого ряда мероприятий по технологическому совершенствованию производства, изменению организационной структуры предприятия, внедрению современных технологий управления. [3,стр.259]

Выбор и действие инновационной стратегии определяет рыночным и финансовым состоянием предприятия. Создавая корпоративную стратегию, предприятие должно тщательно продумать разработку и реализацию инновационной стратегии, которая в дальнейшем может улучшать его хозяйственную деятельность.

Для того, чтобы понять, насколько эффективно будет реализована инновационная стратегия, предприятию необходимо определить свой инновационный потенциал. Под инновационным потенциалом организации понимается совокупность характеристик предприятия, определяющих способность компании к осуществлению деятельности по созданию и практическому использованию нововведений. Инновационный потенциал включает такие виды ресурсов как: финансовые (собственные, инвестиционные), материальные ресурсы (оборудования, здания, сооружения), интеллектуальные ресурсы (патенты, лицензии, ноу - хау), кадровые (персонал, связи сотрудников) и т.д

Изучив свой потенциал, целесообразно поставить дальнейшие цели для разработки инновационной стратегии и определить вид будущей инновационной стратегии.

Выделяют три группы инновационных стратегии корпорации в зависимости от стратегической цели:

- 1) стратегии опережающего роста, направленные на разработку и реализацию принципиально новых «прорывных» продуктов и процессов (высокая радикальность инноваций);
- 2) стратегии постепенного роста, основаны на применении радикальных и улучшающих инноваций;
- 3) стратегии удержания позиции на рынке, подразумевает выведение на рынок усовершенствованных продуктов и технологий (низкая радикальность инноваций).

*Таблица 1*

*Виды инновационных стратегий в зависимости от стратегической цели корпорации[2]*

<b>Цель инновационной стратегии</b>	<b>Инновационные стратегии</b>
Опережающий рост	- наступательная; - создание нового рынка; - стратегия выжидания лидера; - поглощающая
Постепенный рост	- стратегия непрерывных улучшений «Кайдзен»; - лицензионная стратегия
Удержание позиции на рынке	- подражательная стратегия; - защитная стратегия; - стратегия заимствования

В практической инновационной деятельности имеет место сочетание всех этих видов стратегий. Успешность инновационной стратегии корпорации определяется тем, насколько

ее руководитель может правильно определить и реализовать инновационный потенциал корпорации.

Инновационная стратегия тесно связана с проблемой управления рисками, решение которой направлено на уменьшение их негативных последствий. Избежать рисков в инновационной деятельности невозможно, но можно разработать ряд мероприятий, направленных как на предотвращение наступления рискованных событий, так и действия, связанные с минимизацией негативных последствий.

К основным методам минимизации инновационного риска в настоящее время относят[1]:

1) распределительный метод – распределение риска между участниками инновационной деятельности;

2) метод диверсификации – обеспечивает снижение инновационных рисков за счет распределения ресурсов корпорации по разнонаправленным инновационным проектам, непосредственно не связанным друг с другом;

3) метод ограничения предельных величин расходов, продаж, кредитов;

4) хеджирование – способ снижения риска негативных изменений ценовой конъюнктуры с помощью заключения срочных контрактов (фьючерсов и опционов);

5) метод резервирования, обеспечивающий надежность функционирования системы за счет формирования резерва.

Оценка и снижение рисков в значительной мере зависят от характера инновационной стратегии, особенностей инноваций, состояния рынков инновационных продуктов, интересов потребителей, методов позиционирования новых продуктов на рынке.

Таким образом, создание и разработка данной стратегии – это длительный и сложный процесс для компании. Помимо проведения основных мероприятий для ее совершенствования, необходимо использовать комплексный, системный подход, который поможет обеспечить эффективную и скоординированную деятельность на всех этапах реализации данной стратегии и иметь положительный эффект.

В современных условиях тотального обострения конкуренции складывается ситуация, при которой не экономика диктует виды новшеств, а, наоборот, инновации – это фактор, определяющий темпы роста экономики.

Понимание закономерностей ускорения инновационного развития определяет современный подход к формированию долгосрочной стратегии предприятия. Ориентация на концепцию «выживания за счет достигнутых в предшествующем периоде преимуществ» неизбежно обрекает предприятие на поражение.

### **Список использованной литературы**

1. Акулов А.Я. Современные инновационные риски и методы их снижения // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №7. – С. 73 - 83.

2. Доржиева Э.Л. Формирование и реализация инновационной стратегии развития промышленных корпораций: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Иркутск, 2014. - 53с.

3. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. - М.:ИНФА - М, 2007. - 295с.

4. Трофимов О.В. Формирование эффективных инновационных стратегий предприятий: проблемы и решения // Экономические науки. Экономика и управление. – 2010. – №9 (70).

**Няргинен В.А.**

студентка 4 курса кафедры «Экономическая безопасность»  
ФГБОУ ВО Московский технологический университет

**Евдокимова Д.А.**

студентка 4 курса кафедры "Экономическая безопасность"  
ФГБОУ ВО Московский технологический университет  
Г. Москва, Российская Федерация

**Дасаева И.Н.**

студентка 4 курса кафедры "Экономическая безопасность"  
ФГБОУ ВО Московский технологический университет  
Г. Москва, Российская Федерация

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРОТА АЛКОГОЛЬСОДЕРЖАЩЕЙ ПРОДУКЦИИ**

**Аннотация:** В статье рассматривается проблема регулирования производства алкогольсодержащей продукции на государственном уровне, а так же уровни, методы и законодательные основы его осуществления.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, рынок алкогольной продукции, алкогольный сектор, государственный надзор алкогольные напитки, этиловый спирт, товароборот алкогольной продукции, рынок алкогольной продукции, спиртосодержащая продукция.

Рынок алкогольной продукции в РФ - одна из активно развивающихся областей экономики, которая вследствие собственных объемов изготовления и потребления продукции вызывает высокую заинтересованность, как у отечественных, так и у иностранных производителей и инвесторов. Однако проблемы функционирования алкогольного рынка и государственного контроля изготовления и оборота алкогольной продукции определяют высокую важность создания новых путей для улучшения стратегии развития ликероводочной промышленности и рынка алкогольной и алкогольсодержащей продукции, которая должна предусматривать использование методологических и методических инструментов в целях развития алкогольной промышленности.

На территории РФ действуют около 60 ликеро-водочных предприятия, а также около 80 спирт заводов, число которых в последние годы значительно уменьшается.

Имеется ряд факторов, обуславливающих необходимость государственного контроля в процессе формирования предложений и ценовой политики на алкогольную продукцию и в процесс распределения и перераспределения прибыли от ее производства и реализации. Для РФ задача правительственного контроля и регулирования рынка алкогольной продукции имеет особенную значимость.

Объектами правительственного регулирования считаются предприятия-производители этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, компании оптовой и розничной торговли данным видом продукции, вне зависимости от их организационно - правовых форм и форм собственности.

Алкогольный производственный комплекс сегодня функционирует в условиях неустойчивой внешней среды, которую можно условно подразделить на среду регионального уровня и среду национального уровня. Любой из уровней среды способен быть представлен как экономическими агентами, напрямую воздействующими на функционирование алкогольного производственного комплекса, так и экономическими агентами, оказывающими косвенное воздействие на его развитие, т. е. осуществлять надзор над производством и оборотом на двух уровнях власти.

В соответствии с Федеральным законом № 171-ФЗ от 22 ноября 1995 года «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» (далее – Закон № 171-ФЗ)<sup>2</sup> государственный контроль (надзор) в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции состоит в себе:

1) лицензионный контроль за производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции;

2) государственный контроль (надзор) за соблюдением обязательных требований к этиловому спирту, алкогольной и спиртосодержащей продукции, установленных действующим законодательством РФ и международными договорами.

Государственный контроль (надзор) за соблюдением неотъемлемых условий к этиловому спирту, алкогольной и спиртосодержащей продукции осуществляется уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Важной чертой механизма административно-правового регулирования алкогольного рынка является система вертикального распределения полномочий органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

К отношениям, связанным с реализацией государственного контроля (надзора), организацией и проведением проверок предприятий, индивидуальных предпринимателей, используются положения Федерального закона от 27 декабря 2002 года N 184-ФЗ «О техническом регулировании»<sup>3</sup> и Федерального закона от 26 декабря 2008 года N 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»<sup>4</sup>.

Объектом контроля считается выполнение организацией, индивидуальным предпринимателем в ходе осуществления деятельности в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции обязательных условий.

На уровне Российской Федерации, органы государственной власти наделены более широкими полномочиями по сравнению с органами власти субъектов: регулирование стоимости, импорта и экспорта алкогольной и алкогольносодержащей продукции,

<sup>2</sup> «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»: Федеральный закон от 22.11.1995 N 171-ФЗ. - "Российская газета", N 231, 29.11.1995.

<sup>3</sup> «О техническом регулировании» федеральный закон от 27.12.2002 N 184-ФЗ. - "Российская газета", N 245, 31.12.2002

<sup>4</sup> «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ. - "Российская газета", N 266, 30.12.2008

проведение ревизорских мероприятий, маркировка алкогольной продукции, установление ставок акциз и видов подакцизной продукции, государственных стандартов, лицензирование (не считая лицензирования розничной продажи), установление технических условий в области производства и оборота алкогольной продукции и другие.

Органы государственной власти субъектов имеют гораздо меньшие полномочия в алкогольной секторе. В их числе выдача лицензий на розничную реализацию алкогольной продукции, правительственный контроль за соблюдением организациями законодательства, регулирующего изготовление и оборот алкогольной продукции, внесение предложений по разработке и реализации, совместных проектов изготовления и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Органы регионального самоуправления реализуют контроль в пределах своей компетенции, осуществляют контроль за соблюдением законов в области розничной торговли алкогольной продукцией и её качеством.

В области правительственного регулирования, изготовления и оборота алкогольной продукции исполнительно-распорядительную деятельность реализовывает система федеральных органов исполнительной власти

По смыслу Федерального закона N 171-ФЗ, существенными моментами государственного регулирования изготовления и оборота алкогольной продукции выступают следующие: формирование правил предпринимательской деятельности на алкогольном рынке, реализация контролирования соблюдения указанных правил, применение мер правового воздействия в отношении участников алкогольного бизнеса, позволяющих нарушения, а также защита прав предпринимательских структур в судебном и внесудебном режиме. Данным законом кроме того формируется круг вопросов в сфере предпринимательской деятельности участников алкогольного рынка, контроль которых может осуществляться только при помощи федеральных законов.

Государственная монополия на изготовление и (или) оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции на территории Российской Федерации имеет право вводиться федеральным законом, и ограничения, затрагивающие изготовление и оборота алкогольной продукции, могут утверждаться только федеральным законом (ст.4, п.2 ст.26 закона N 171-ФЗ).

Ревизорские возможности в области изготовления и оборота алкогольной продукции в настоящий период реализовывает значительное число государственных органов, что абсолютно понятно и целесообразно, так как формирование единого органа контроля по всем направлениям (финансовому, техническому, социально-экономическому и др.) на сегодняшний день невозможно.

Государственный надзор за изготовлением и оборотом алкогольной продукции производится специально уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления в границах их компетенции.

По причине существенного числа органов государства, соприкасающихся с процессом изготовления и оборота алкогольной, продукции, возможности контрольно-надзорных субъектов, которые напрямую контролируют изготовление и оборот алкогольной продукции и, вместе с тем, владеют юрисдикционными возможностями, необходимо характеризовать по целевому предназначению на две группы.

С целью решения проблем, образующихся на стыке компетентности нескольких государственных органов, нужна интенсивная связь государственных органов, а кроме того формирование совместной стратегии правительственного регулирования, совместного механизма выявления правонарушений.

Невзирая на такую резкую потребность, эффективного взаимодействия зачастую не происходит из-за неимения основательно созданных форм такого взаимодействия. В данном случае подобными формами взаимодействия могут стать:

заключение договоров и соглашений между государственными органами и органами местного самоуправления;

формирование консультативных, координационных, совещательных и иных рабочих органов и групп, как временных, так и постоянно действующих;

создание паритетных комиссий на случаи возникновения споров и конфликтов между органами государственной власти, местного самоуправления и их должностными лицами.

### **Список использованной литературы**

1. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение. Практикум : учебное пособие для вузов — М.: Издательство Юрайт, 2015.

2. №171 - ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»: Федеральный закон от 22.11.1995 - "Российская газета", N 231, 29.11.1995.

3. №184 - ФЗ "О техническом регулировании" федеральный закон от 27.12.2002 - "Российская газета", N 245, 31.12.2002

4. №294 - ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» федеральный закон от 26.12.2008 N 294 - ФЗ. - "Российская газета", N 266, 30.12.2008

5. №117 - ФЗ «Налоговый Кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117 - ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 2000. – 7 августа. - N 32, ст. 3340.

© Няргинен В.А., Евдокимова Д.А., Дасаева И.Н., 2017

**Онипко Е.Н.**

Магистр 2 курса  
факультет Экономики, сервиса и предпринимательства  
ИСОиП (филиал) ДГТУ,  
г. Шахты, Российская Федерация

**Голдина И. П.,**

Студентка 3 курса  
факультет Экономики, сервиса и предпринимательства  
ИСОиП (филиал) ДГТУ,  
г. Шахты, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ ПОДЛИННОСТИ МЕБЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ**

### **Аннотация**

В статье систематизируются сведения о способах фальсификации и методах идентификации мебельных товаров

### **Ключевые слова**

Мебельная продукция, фальсификация, идентификация

Установление соответствия требованиям, которые описаны в нормативно - технической и товарно - сопроводительной документации, а также обнаружение дефектов включает в себя контроль качества мебельной продукции. У каждого изделия из предъявленной партии

продукции проверяют внешний вид, качество сборки, модификацию, а также целостность зеркал, если таковые имеются. Если неудовлетворительные результаты получены хотя бы по одному показателю, то мебельное изделие сразу же бракуется и не подлежит дальнейшей проверке [1].

Существуют различные виды фальсификации мебельной продукции.

Ниже приведены основные способы ассортиментной и квалиметрической фальсификации:

- изменение конструкции мебельного изделия в случае полного или частичного не выполнения требований, установленных в нормативно - технической документации;
- несоответствие функциональных размеров мебельного товара в целом или его отдельных деталей;

- подделка дорогостоящих материалов более дешевыми и некачественными;

- применение при производстве запрещенных материалов.

Частыми примерами ассортиментной и квалиметрической фальсификации мебельных товаров являются:

- производство мебели с применением недопустимых к использованию материалов. Подобная мебель представляет угрозу для здоровья человека;

- изменение внутренней конструкции мебели, предназначенной для хранения вещей, а именно, отсутствие в ней одного или нескольких отделений. Это приводит к невозможности эксплуатации согласно с заявленным функциональным назначением;

- несоблюдение функциональных размеров – это причина появления на рынке фальсифицированных изделий мебели, которые не обеспечивают удобство в процессе эксплуатации;

- замена ценных лиственных и хвойных пород древесных материалов менее ценными при изготовлении лицевых фасадов в корпусной мебели. При данном случае проявляется связь квалиметрической фальсификации и стоимостной, которая проявляется в получении незаконной прибыли;

- использование недорогих материалов низкого качества при производстве мебели, такая продукция издает неприятный запах в течение долгого времени.

Количественная фальсификация проявляется в некомплектной поставке мебели в торговые фирмы и конечному покупателю. Некомплектность мебельных изделий чаще всего вызвана: отсутствием одного или нескольких изделий в комплекте; нехваткой деталей и сборочных единиц в мебельных изделиях разборной конструкции; недостачей части фурнитуры, а также комплектующих; неправильным подбором в одном изделии обивочных, облицовочных и отделочных материалов, которые не соответствуют техническому описанию и имеют различия по цвету и фактуре поверхности.

Также часто в торговле можно встретить информационную фальсификацию. Она проявляется в форме недостоверной информации и неполного изложения основных сведений об изделии. Неверное наименование мебельного изделия с указанием его функционального назначения и, как следствие, введение в заблуждение покупателей относительно характеристик потребительских свойств, является ярким примером информационной фальсификации.

Низкая квалификация работников торговли является основной причиной возникновения данной фальсификации [3].



Проблема, связанная с обманом потребителей мебельной продукции, стоит довольно остро. Проводимый опрос на портале "МногоМебель.ру" показывает, что более 62 % ответивших, сталкивались с ней. Например, 23 октября 2016 года в Фирменном салоне Столплита по адресу г. Ростов - на - Дону, пр - т Михаила Нагибина, 17, ТЦ "РИО" была куплена кухня "Виктория" и фурнитура к ней. Договор № Р - 185133, покупатель Н. Было оплачено 100 % стоимости покупки. 30 декабря по договору вышел срок доставки. Только спустя месяц мебель была доставлена потребителю, но неустойку магазин так и не выплатил. На горячей линии Столплита от магазина, где была совершена покупка, «открещиваются», называя их "Партнёром, с которым больше не сотрудничают", хотя на официальном сайте этот магазин вообще до сих пор числится, как фирменный. Телефон магазина не отвечает, а в самом магазине продавец «ничем помочь не может». Это один из множества ярких примеров информационного обмана покупателей. А для того чтобы обнаружить фальсификацию мебельной продукции в торговле, пользуются сочетанием нескольких методов идентификации: документальным, визуальным и инструментальным.

В широком варианте процедура идентификации содержит в себе:

- изучение информации, прописанной в товарно - сопроводительных документах; проверку подлинности подписей и печатей; сопоставление данных, указанных в товарно - сопроводительных документах с данными, указанными на маркировочных ярлыках, которые размещаются на упаковке и на самих изделиях;

- визуальный осмотр состояния внешнего вида товара и упаковки; установление повреждений, следов вскрытия;

- зрительную оценку и установление соответствия комплектности товарного места и упаковки по основным реквизитам сопроводительных документов (наименование мебельного изделия, его составляющие части; наименование и индекс деталей и сборочных единиц в изделиях разборной конструкции; наименование поставщика, изготовителя, получателя; номер контракта или договора).

Количественная идентификация мебели проводится с целью определения комплектности изделий и количества товарных мест в единичной упаковке.

Ассортиментная идентификация конкретного вида мебельной продукции включает в себя: определение наименования основного вида конструкционного материала; выявление и установление особенностей конструкции; измерение функциональных размеров.

Ассортиментную идентификацию проводят путем зрительного осмотра внешнего облика мебельного изделия по прилагаемой к нему технической документации. Если в технической документации нет описания или оно приведено неполно, установление ассортиментной принадлежности товара к конкретному виду или разновидности производят, используя действующую в настоящее время нормативную документацию или справочную литературу [2].

В зависимости от поставленных целей проведение квалиметрической идентификации предполагает установление соответствия качества мебельного изделия требованиям нормативной, технической и товарно - сопроводительной документации.

При нарушениях в технологии изготовления, а также при не выполнении ряда установленных требований, предъявляемых к качеству изделия, его внешнему виду, используемым древесным или другим материалам, фурнитуре и комплектующим, а также при несоблюдении условий транспортирования и хранения в складских помещениях,



образуются многочисленные дефекты, многие из которых являются критическими [3]. Критические дефекты несут в себе угрозу для здоровья и жизни человека. Вследствие этого возникает риск снижения безопасности и надежности мебельной продукции, а также ухудшение её эргономических свойств при эксплуатации.

### Список литературы

1 Подтверждение соответствия как инструмент обеспечения конкурентоспособности товаров [Текст] : глава коллектив. моногр. / В. А. Поваляева, // Экономика и менеджмент: современные детерминанты модернизации и трансформации : коллектив. моногр. / Айдинова, А. Т. [и др.]. - М. : Миракль, 2017. - С. 60 - 78. - Библиогр.: с. 60 - 79 (17 назв.). - 1,8 п.л. : 2 рис., 5 табл.

2 Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 025 / 2012. О безопасности мебельной продукции. [принят решением комиссии таможенного союза 15 июня 2011г.] // [КонсультантПлюс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_131318/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131318/) (дата обращения: 01.11.2017).

3. О защите прав потребителей: федер. закон: [принят Гос. Думой 7 февраля 1992 г. : одобр. Советом Федерации 7 апреля 1992 г.]. — М. : Юрайт, 2000. — 32 с.

© Онипко Е.Н., Голдина И.П., 2017

**Привалова О.Ю.**

студентка 3 курса, НГУЭУ,  
г. Новосибирск, РФ

## ВЛИЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА УЛУЧШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ В РЕГИОНЕ

### Аннотация

Актуальность темы на макроэкономическом уровне обусловлена тем, что малое предпринимательство выступает новой площадкой для реализации интернациональных связей с другими странами, в рамках которых создаются уникальные международные проекты, технологии и продукты, используя ресурсы стран участников. В рамках микроэкономики актуальность продиктована тем, что в настоящее время малый бизнес выступает катализатором мобилизации вклада трудоспособного населения в экономику. В данной статье рассматривается малый бизнес, как способ создания новых рабочих мест; появления инновационных технологий; создания более конкурентоспособных организаций; дифференциаций форм собственности; развития экономики страны в целом.

### Ключевые слова:

Малый бизнес, основные барьеры, политика государства, малый бизнес регионов РФ.

На сегодняшний день доля населения, занятого в малом бизнесе России составляет 26 % , этот показатель в развитых странах ЕС варьируется в рамках 60 - 70 % . Вклад малого бизнеса в ВВП Россия – 21 % , ЕС - 50 - 60 % .

Доля малого бизнеса в экономике России остается на уровне 20 % около 15 лет, в рамках конференции, посвященной развитию малого бизнеса в ходе Восточного экономического форума, поставлена задача удвоить этот результат до 2030 года.

В 2015 году принято решение о создании Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства, поставлен вопрос о стратегии развития малого и среднего предпринимательства.

В 2017 году действуют программы в поддержку малого бизнеса: субсидии от Центра занятости; грантовая поддержка («Поддержка начинающих фермеров», «Поддержка социального предпринимательства»); Федеральные программы развития бизнеса от Минэкономразвития России, Корпорации МСП, АО «МСП Банк», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно - технической сфере, Минсельхоз России; региональные программы поддержки; субсидии на возмещение процентов по кредиту [5].

В настоящее время — это не полный список способов поддержки малого бизнеса, к примеру, налоговая политика государства, направленная на малый бизнес: налоговые каникулы для впервые созданных ИП, введены в 76 регионах России.

По мнению экспертов, в некоторых регионах Российской Федерации малое предпринимательство и экономика региона в целом могут выживать только за счет крупного бизнеса, дотаций государства, монополистов региона. К таким регионам стоит отнести, Чукотский автономный округ, Магаданскую область, Камчатский край и т.д. [4].

В последнее время ситуация в данных субъектах значительно изменилась. Региональные и местные власти понимая важность и значимость малого бизнеса для бюджета, как одного из условий улучшения социально - экономического положения в регионе, создают все условия для развития малого предпринимательства.

Однако существуют значительные барьеры в данных субъектах, к которым предприниматели относят инфраструктурные ограничения, административные и бюрократические барьеры, ситуация в регионах значительно меняется и малые бизнес, начинает занимать значительный удельный вес на рынке: «Чукотский автономный округ вошел в пятерку лидеров по росту оборота малых предприятий (наряду с Чечней, Ингушетией, Тувой и Пензенской областью) и по объему инвестиций в малый бизнес (вместе с Забайкальским краем, Еврейской автономной областью, Ленинградской и Магаданской областями)».

Следовательно, можно говорить о устремлении взглядов правительства на малый бизнес Северо - Восточной и Южной часть России, как источника пополнения бюджета.

Малое и среднее предпринимательство является специализацией юга России, где количество индивидуальных предпринимателей на душу населения южан в 1,5 раза выше, чем в среднем по России.

Прежде всего из - за того, что малый бизнес на юге более реален. Если в целом по Российской Федерации только 77 % участвовавших в сплошном наблюдении юридических лиц и 66 % индивидуальных предпринимателей реально занимались хозяйственной деятельностью, то на Юге эти показатели выше на 3–13 % . Более конкурентоспособен юг России по количеству малых и средних предприятий, а также регион лучше технически оснащен (объём основных средств на одного замещаемого работника на юге России на 10–15 % выше среднероссийского уровня).

В основном, в Европейской части России малый бизнес выступает как условие улучшения социально - экономического положения в регионе. Доказательством служит статистика: сведения, содержащиеся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01.08.2016.

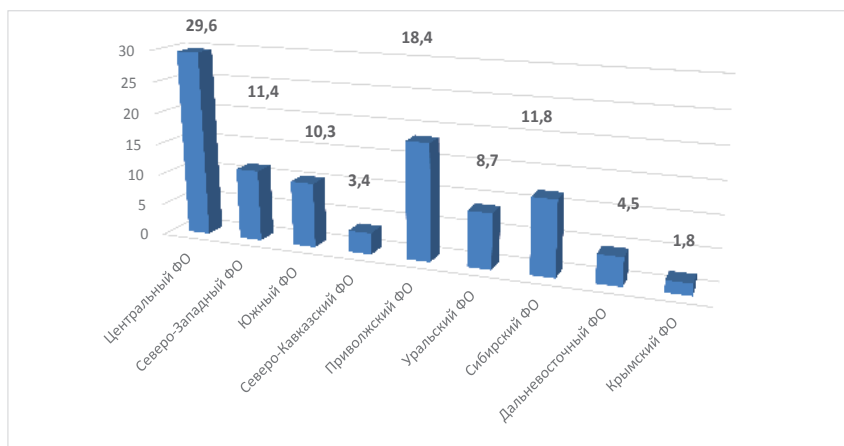


Рис.1 Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства

Значительный перевес по наличию предприятий малого и среднего бизнеса отводится Центральному региону и занимает 29,6 % . В Северо - Кавказском и Дальневосточном федеральном округе малый бизнес только начинает набирать обороты.

В настоящее время почти в каждом регионе России, в каких бы трудных климатических условиях он не находился, малый бизнес занимает значительную долю рынка.

Однако, для малого предпринимательства существуют значительные трудности, к которым, относятся административные и бюрократические барьеры, несмотря на которые малый бизнес выступает условием улучшения социально - экономического положения региона.

### Список использованной литературы

1 Лукьянова З.А., Остапова В.В., Овчинникова Ю.А Российский бизнес в период кризиса: проблемы и перспективы развития // В сборнике: Академическая наука - проблемы и достижения Материалы VI международной научно - практической конференции. н. - и. ц. «Академический». 2015. С. 190 - 192.

2 Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Перспективы развития малого бизнеса в Новосибирской области. «Проблемы современной науки и образования», №9(27), 2014.

3 Лукьянова З.А., Завражнов В.С. Бизнес - климат предпринимательства в России и пути его оздоровления // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 6 - 2. С. 122 - 125.

4 Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Малый бизнес в период депрессивного состояния экономики России // В сборнике: Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика. Сборник научных статей. Москва; Берлин, 2016. С. 43 - 48.

5 Финансы Курс лекций / Новосибирск, 2015.

© Привалова О.Ю., 2017

**Садовая А.М.**

студент 2 курса ВоГУ

г. Вологда, РФ

Научный руководитель: **Метляхин А.И.**

к.э.н., доцент ВоГУ

г. Вологда, РФ

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КАСС В ГИПЕРМАРКЕТЕ «МАКСИ»**

### **Аннотация**

В данной работе рассматривается проблема оптимального выбора в теории массового обслуживания на примере задачи определения оптимального количества функционирующих касс для гипермаркета «Макси». Решение этой задачи было построено таким образом, чтобы одновременно свести вероятность очереди к минимуму и удовлетворить потребности владельцев магазина максимально возможно снизить затраты на оплату труда кассиров.

### **Ключевые слова**

Теория массового обслуживания, оптимальный выбор, вероятность, очередь, кассы

Проблема оптимального выбора является актуальной во многих вопросах массового обслуживания, в том числе, и в расчете необходимого количества касс для обслуживания покупателей в магазине. Для решения этой задачи требуется найти такое количество работающих касс, при котором вероятность очереди будет сведена к минимуму, и которое одновременно будет удовлетворительно для продавца, несущего материальную ответственность за обслуживание касс. Целью настоящей работы является нахождение количества касс, удовлетворяющее этим условиям на примере гипермаркета «Макси».

Обслуживающую деятельность касс магазина, как и любую систему массового обслуживания, можно рассматривать как систему, в которой поток требований встречает ограниченные средства их удовлетворения [1, 18]. Поскольку в данном случае моменты поступления требований или продолжительность их обслуживания не регламентируются, то при использовании системой может образовываться очередь. Длина этой очереди зависит от интенсивности поступления требований и от интенсивности обслуживания [2, 66].

Проанализируем данные характеристики на примере хронометража времени работы кассиров с отдельными покупателями, представленного в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 – Хронометраж работы кассира №1

Время обслуживания клиента, мин	0,75	2,8	1,6	0,9	2,3	0,8	1	0,83	0,72	2,2	0,8	1,3	1,5	1
Количество покупателей за единицу обслуживания, чел	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1

Таблица 2 – Хронометраж работы кассира №2

Время обслуживания клиента, мин	1,2	2,3	1,2	3	3,5	4	2	1	1,25	1,1	4	2	2,8	2,6	4
Количество покупателей за единицу обслуживания, чел	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2

Исходя из данных приведенных таблиц, время хронометража работы кассиров с клиентами составляет 55 минут, количество человек, воспользовавшихся услугами одного кассира – 35 человек. С помощью деления первого показателя на второй, получаем среднее время обслуживания одного клиента,  $t_{\text{среднее}} = 1,57$  мин.

Интенсивность обслуживания является обратной величиной среднего времени обслуживания, она равняется 0,63 чел. / мин. Исходя из этого, можно сделать вывод, что за час один кассир обслуживает приблизительно 37 покупателей.

Далее необходимо найти величину нагрузки на систему ( $p$ ), для этого нужно поделить интенсивность потока покупателей, которая была определена в результате наблюдения и составила в среднем 240 чел. / ч (наблюдение проводилось в разное время суток: утром, в обеденное время и вечером), на интенсивность обслуживания покупателей (37 чел. / ч). Как результат, величина нагрузки составила  $p = 6,48$  покупателя на одно рабочее место кассира.

В соответствии с методологией теории массового обслуживания, необходимым условием эффективного функционирования обслуживающей системы является требование отсутствия перегрузок (в данном случае – очередей) [3, 22], для чего необходимо, чтобы отношение нагрузки системы ( $p$ ) к количеству обслуживающих приборов ( $n$ , в данном случае касс) было меньше единицы.

Таким образом, получается следующее неравенство:  $n > 6,48$ . Учитывая, что  $n$  – целое число, оно означает, что количество обслуживающих касс в магазине должно быть равно или больше 7.

Далее необходимо дать характеристику системе массового обслуживания при количестве работающих касс  $n = 7$ . В качестве первого шага по формуле (1) рассчитывается вероятность того, что в узле расчета отсутствуют покупатели:

$$p_0 = 1 / \left( 1 + \frac{p}{1} + \frac{p}{2!} + \dots + \frac{p^n}{n!} + \frac{p^{n+1}}{n!(n-p)} \right) \quad (1)$$

Исходя из нее, получаем, что  $p_0 = 0,000616$ , это значит, что в среднем около 0,064 % времени работающие кассы будут простаивать.

Следующим шагом по формуле (2) рассчитывается вероятность того, что в узле расчета будет очередь:

$$P_{\text{очереди}} = \frac{p^{n+1}}{n!(n-p)} * p_0 \quad (2)$$

В результате  $P_{\text{очереди}} = 0,730$ .

Далее по формуле (3) рассчитывается среднее число покупателей, находящихся в очереди (длина очереди):

$$L_{\text{очереди}} = \frac{p^{n+1} * p_0}{n * n!} * \left(1 - \frac{p}{n}\right)^{-2} \quad (3)$$

Получается, что  $L_{\text{очереди}} = 9,607$  чел.

После этого проводится расчет среднего времени ожидания в очереди, поделив число покупателей в очереди на среднее время обслуживания одного клиента, оно равняется 6,11 минутам.

Таким образом, можно сделать вывод, что при наличии семи функционирующих касс будет обеспечиваться постоянная занятость кассиров, однако при этих условиях будет возникать вероятность возникновения очереди из 9 - 10 человек. Подобные условия будут выгодны продавцу с одной стороны, поскольку так удастся избежать простоя касс, а затраты на их обслуживание будут минимальным, однако, длинная очередь может повлиять на желание покупателя совершать покупку, из-за чего магазин будет терять прибыль.

Вследствие этого, необходимо рассмотреть варианты функционирования системы массового обслуживания при наличии большего количества касс.

В случае, когда количество касс  $n=8$ , можно получить, что вероятность того, что в узле расчета отсутствуют покупатели, будет равна 0,00118, вероятность того, что в узле расчета будет очередь – 0,387, среднее число покупателей, находящихся в очереди – 1,989 человек, среднее время ожидания в очереди – 1,26 минуты.

Аналогично, когда  $n=9$ , вероятность того, что в узле расчета отсутствуют покупатели, равняется 0,0014, вероятность того, что в узле расчета будет очередь – 0,199, среднее число покупателей, находящихся в очереди – 0,002 человек, среднее время ожидания в очереди – 0,001 минуты.

В том случае, когда в магазине будет функционировать восемь касс, сохраняется полная занятость кассиров, однако вероятность возникновения даже минимальной очереди из двух человек заметно снижается, как и среднее время ожидания в ней. Это свидетельствует о том, что продавец одновременно сможет оптимизировать затраты на заработную плату кассиров и при этом не будет терять покупателей вследствие наличия больших очередей. Если же рассматривать вариант, при котором в магазине будет работать девять касс, очередь будет отсутствовать, а это значит, что кассы будут простаивать.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что наиболее эффективным решением данной задачи является размещение восьми функционирующих кассовых аппаратов, обеспечивающих в данном гипермаркете отсутствие простоя касс, низкую вероятность образования очереди длиной около двух человек, и время ожидания в очереди около одной минуты.

### Список использованной литературы

1. Клейнрок, Л. Теория массового обслуживания [Текст] / Л. Клейнрок. – Москва: Машиностроение, 1979. – 432 с.

2. Павский, В.А. Теория массового обслуживания: учебное пособие [Текст] / В.А. Павский; Кемеровский технологический институт пищевой промышленности. – Кемерово, 2008. – 116 с.

3. Анализ и прогнозирование экономической деятельности на основе имитационного моделирования [Текст] / Ю.В. Воропанова, А.И. Метляхин, Н.А. Никитина, Л.В. Ярыгина [и др.]; под общ. ред. проф., д.э.н. М.Б. Перовой. – Старый Оскол: ТНТ, 2009. – 344 с.

© Садовая А.М., 2017

**Саломатина Д.А.**

Студентка 4 курса экономического факультета  
ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, г. Волгоград, РФ

## СТРАХОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Аннотация:** В данной статье рассмотрена необходимость страхования лизинговой деятельности, дана классификация рисков сопровождающих лизингодателя, определены основные виды рисков сопряженные с предметом лизинга.

**Ключевые слова:** лизинг, страхование лизинга, минимизация, предмет лизинга, лизингополучатель.

Страхование представляет собой один из важных элементов системы экономических отношений особенно в условиях рынка. Организации и предприятия, а так же все возможные остальные хозяйствующие субъекты подвергаются при своей предпринимательской деятельности не малым рискам, которые в конечном итоге могут возникнуть как при изменении экономической конъюнктуры рынка, так и при различных природных явлениях, катастрофах, несчастных случаях и ряда других ситуаций.[1, С. 72] Риски, с которыми сталкиваются лизинговые компании можно подразделить на две группы: общие и специфические [4, С. 157]. Виды специфических рисков, сопровождающих лизингодателя представим на рисунке 1.



Рисунок 1. Виды специфических рисков лизингодателей

Риски, сопровождающие лизинговую деятельность, имеют все шансы привести к финансовым утратам, как у лизингодателя, так и у лизингополучателя. [6] Имущественные

риски и риски ликвидности в большей степени связаны с предметом лизинга, по этой причине страхование и является одним из способов их минимизации.

Согласно статье 21 Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 N 164 - ФЗ (ред. от 16.10.2017) предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга, если иное не предусмотрено договором. При страховании лизинга может страховаться также ответственность лизингополучателя за своевременное и полное исполнение обязательств по договору. Стороны, выступающие в качестве страхователя и выгодоприобретателя, а также период страхования предмета лизинга определяются договором лизинга. [3, С. 28]

Так или иначе, страхование имущества приобретаемого в лизинг, по своей сути является добровольным, исключение составляют, те предметы лизинга, страхование которых является обязательным, например, если приобретается в лизинг транспортное средство, то в обязательном порядке оформляется договор ОСАГО, или же, пассажирский транспорт для коммерческих нужд, тогда лизинговое страхование работает наравне с обязательным страхованием ответственности пассажироперевозчика. В данном случае преимущества действуют для обеих сторон заключаемой лизинговой сделки [5, С. 275].

Договор страхования лизингового имущества можно заключать как на весь период нахождения его в лизинге, так и на год, и соответственно, чем больше срок страхования, тем больше сумма расходов на услуги страхования, что вызывает значительное удорожание лизинговой сделки. В этом случае, в зависимости от договоренности сторон траты на страховые услуги могут быть разделены между лизингодателем и лизингополучателем, кроме того, необходимо для страхования выбирать те риски, минимизация которых будет экономически обоснованным.

В зависимости от видов и категорий имущества, страхование лизинга может происходить с различными особенностями, а это значит, что возникает необходимость выбора надежного и известного страховщика и страхового продукта, который по своим характеристикам будет удовлетворять и лизингополучателя, и лизингодателя. В процессе заключения договора страхования лизинга учитывается и обращается внимание на то, в каких условиях, и с какими особенностями будет происходить эксплуатация объекта лизингового договора, что позволит определить риски, страхование которых может не потребоваться, в этом случае необходимо воспользоваться тем страховым продуктом, где риски на страхования выбираются самостоятельно. Такое преимущество позволит значительно сэкономить траты на страхование и в тоже время находиться под надежной защитой, что является актуальным для обеих сторон лизинговой сделки.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ибрагимов, Х.А. Страхование лизинговой деятельности / Х.А. Ибрагимов // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 2: Общественные науки. - 2007. - № 5. - С. 72 - 75.

2. Ульзутуева, Э.Б. Страхование лизинговой деятельности лизингодателя / Э.Б. Ульзутуева // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2006. - № 6. – С. 27 - 30.



3. Чебакова, А.М., Шалдохина С.Ю. Этапы процесса управления рисками / Сборник наука и молодежь: новые идеи и решения. – 2016. – С. 293 - 294.

4. Шалдохина, С.Ю. Классификация специфических рисков лизинговой компании / С.Ю. Шалдохина // Terra Economicus. – 2009. – № 2 - 3. С.157 - 159.

5. Шалдохина, С.Ю. Оценка возможностей финансирования новой лизинговой сделки в условиях риска / С.Ю. Шалдохина, Д.Н. Попов, О.Л. Кузнецова // Известия Санкт - Петербургского государственного аграрного университета. – 2012. - № 26. – С. 275 - 279.

6. Шалдохина, С.Ю. Управление рисками финансового лизинга. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратовский государственный социально - экономический университет. - Волгоград, 2010.

© Саломатина Д.А., 2017

**Мушникова И. А.**

Студентка

Факультет правоведения

Северо - Западный институт (филиал)

Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

г. Вологда, Российская Федерация

**Сахарусова Е.В.**

Студентка

Факультет правоведения

Северо - Западный институт (филиал)

Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

г. Вологда, Российская Федерация

## **ИНСТИТУТ КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются основные аспекты развития отечественного и зарубежного опыта функционирования института кредитных историй и кредитного бюро.

### **Ключевые слова**

Кредитная история, кредитное бюро, скоринг.

За последнее десятилетие банковское кредитование в Российской Федерации получило активное развитие и распространение. Немаловажную роль в данном процессе сыграло формирование соответствующей инфраструктуры. Основным компонентом данной инфраструктуры (системы), обеспечивающей процедуру кредитования, является институт кредитных историй [1, с.25]

Для нашего государства по сравнению с зарубежными странами данный институт относительно новое явление. Пробразами современных кредитных бюро являются конторы по кредитоспособности, которые занимались сбором и предоставлением

соответствующей информации за плату. Первое «полноценное» коммерческое бюро кредитных данных появилось в 1841 году в Соединенных Штатах Америки.

В России создание института бюро кредитных историй произошло гораздо позже – после принятия Федерального закона от 30.12.2004 № 218 - ФЗ «О кредитных историях» (вступил в силу с 01.06.2005) (далее – Федеральный закон № 218 - ФЗ). Согласно ему, кредитная история — это совокупность информации о заемщике и заключенных им кредитных договорах, состоящая из открытой (публичной) и закрытой (конфиденциальной) частей и хранящаяся в бюро кредитных историй; бюро кредитных историй — юридическое лицо, осуществляющее деятельность по получению информации из соответствующих источников, формированию, хранению и обработке кредитных историй, а также предоставлению кредитных отчетов по запросу пользователей [2].

Независимо от сходных задач, предпосылки создания института кредитных бюро в различных странах оказались неодинаковы. К примеру, в Турции он был образован с целью обеспечения экономического роста посредством выдачи потребительских кредитов кредитоспособным гражданам. В Венгрии, Польше, Сингапуре - в целях минимизации кредитных рисков и повышения банковской безопасности, в Болгарии и Гонконге они были сформированы вследствие накопления критических проблем в момент кризисов и т.д.

В Западной Европе широкое распространение получили государственные реестры кредитов (ГРК) как форма сбора и распространения кредитной информации. Во многих странах информация ГРК используется как своеобразный «негативный список», или некий инструмент принуждения, потому что данные о неисполнении или просрочке платежа вычеркиваются из этого списка сразу после внесения соответствующего платежа. Кроме того, в ряде стран ГРК предоставляют только текущую информацию, например, информацию за предыдущий месяц, и не предоставляют полной кредитной истории заемщика. Первый такой реестр был создан в Германии в 1934 году, во Франции они появились в 1946, в Италии и Испании — в 1962, в Бельгии — в 1967 году. В 1990-х годах ГРК стали активно распространяться в странах Латинской Америки. В результате Латинская Америка в настоящее время опережает другие регионы по количеству функционирующих ГРК [3,с.3]

Сроки хранения кредитных историй существенно различаются во многих странах. Так, например, в России, Швеции и Бельгии – 10 лет. В Дании - 5 лет, в Беларуси – не менее 5 лет. В Нидерландах в случае непогашения задолженности информация хранится бессрочно, а в случае уплаты – удаляется через 5 лет, в Германии данный срок составляет 3 года.

Характерной чертой крупнейших кредитных бюро в Соединенных Штатах Америки является разработка своих моделей кредитного скоринга, т. е. способов оценки потенциальных заемщиков с точки зрения их платежной дисциплины и финансовых возможностей путем присвоения им соответствующего рейтинга. Данная система применима для кредиторов, которые получают большое количество заявок на кредиты, — она способствует выявлению заемщиков, относящихся к категории высокорисковых клиентов.

К примеру, одно из крупнейших частных кредитных бюро - Dun&Bradstreet (D&B) обладает собственной запатентованной моделью (PAYDEX Score), широко используемую для аналитических целей. Это система статистических методов, которые дают возможность кредиторам сравнивать своих заемщиков, сопоставлять их друг с другом. Данные

поступают в D&B на добровольной основе, в большей степени от специализированных компаний, которые, в свою очередь, могут делиться информацией с другими кредитными бюро. Помимо этого, данные для D&B собирают специальные корреспонденты. PAYDEX Score ранжируется от 100 (значение подразумевающее, что платеж может быть благополучно получен) до 20 (значение подразумевающее, что заемщик имеет 120 дневную просрочку платежей). Приобретение такого рода данных для произведения расчетов кредитных скорингов довольно таки непростая и недешевая процедура. Обработка информации требует не менее серьезных усилий по преобразованию многочисленных отчетов в единый формат.

Некоторыми белорусскими банками применяются собственные скоринговые модели. Они основаны в большей степени на анализе данных о заемщике, указанных в анкетах на получение кредита. Также учитывается исполнение обязательств заявителя в прошлом. Отдельными банками кредитные истории клиентов оцениваются не баллами, а наличием определенных «стоп - факторов», не позволявших охватить целый ряд различных параметров кредитной истории, таких как частоты возникновения просроченной задолженности, количества обращений клиента в различные банки, длительности кредитной истории и других.

В июле 2015 г. Кредитным регистром Национального банка Республики Беларусь банкам страны была предложена общая модель кредитного скоринга для оценки кредитоспособности физических лиц.

Скоринговая модель Национального банка построена исключительно на данных кредитной истории каждого отдельного клиента: какие у него были кредиты, когда и в каком банке, на какую сумму, как выплачивались, выступал ли он поручителем и т.д. С помощью формулы эта информация преобразуется в числовое значение – скорбаллы, по их сумме клиенту присваивается определенный класс рейтинга – от А1 (до 400 баллов) до Е3 (до 50 баллов). Класс рейтинга меняется через каждые 25 баллов. Всего уровней риска шесть: А, В, С, D, E, F, они показывают надежность кредитополучателя. Клиенты с наименьшей вероятностью невозврата кредита получают класс рейтинга А1, а потенциально «плохие» клиенты – класс рейтинга Е3. С рейтингом А или В, вероятность получения кредита довольно высока. С рейтингом D шансы куда ниже. Чем выше балл, тем выше надежность клиента и ниже риск невозврата кредита.

В Российской Федерации крупнейшим скоринговым агентством является Национальное бюро кредитных историй, учрежденное в 2005 году по инициативе российских банков и действующее на основании ФЗ «О кредитных историях». На сегодняшний день оно является обладателем самой большой базы кредитных историй в России [4, с.137].

Подводя итог, можно отметить, что практически во всех без исключения промышленно развитых государствах ключевым элементом деятельности банковской инфраструктуры является институт кредитных историй. Кредиторы на постоянной основе обмениваются данными о платежеспособности заемщиков.

Несомненно, эффективное развитие экономики и финансового посредничества невозможно без информационной открытости и прозрачности. И важную роль в этом играют кредитные бюро. Они позволяют производить оценку надежности заемщиков, основываясь на истории их взаимоотношений с иными кредиторами. Помимо этого, доступность кредитных историй уменьшает риск недобросовестного поведения заемщиков.

Институту бюро кредитных историй России чуть более 10 лет, в то время как история развития аналогичных компаний за рубежом насчитывает гораздо больший срок (более 100 лет в США и Великобритании). Однако, необходимо отметить, что практически весь позитивный зарубежный опыт был успешно применен в России.

#### **Список использованной литературы:**

1. Белоусов А.Л., Карташова Е.Г. Институт кредитных историй: тенденции и перспективы развития // Финансы и кредит 2015. №14 (2016) с.25 - 31.
2. Федеральный закон от 30.12.2004 N 218 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О кредитных историях"
3. Эзроха Ю.С., Каранова С.О. Развитие отечественного института бюро кредитных историй в зеркале зарубежного опыта // Финансы и кредит 2016. № 6 (2016) с. 2 - 15.
4. Волокова А.С. Скоринговая система оценки кредитоспособности // Проблемы экономики и менеджмента №5(57) с.136 - 138.

© Мушникова И.А., Сахарусова Е.В., 2017

**Семиряк В. В.**

студентка 3 курса факультета МЭФ

ФГБОУ ВО «Северо - Восточный государственный университет»

**Карташова Н. А.**

доцент кафедры менеджмента

ФГБОУ ВО «Северо - Восточный государственный университет»

г. Магадан, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МОДЕРН МАШИНЕРИ ФАР ИСТ»)**

**Аннотация:** В условиях рыночной экономики необходимо регулярно анализировать состав, структуру и движение оборотных активов предприятия с целью своевременного реагирования на их изменение.

**Ключевые слова:** Оборотные активы, эффективность использования, запасы.

Оборотные активы занимают большой удельный вес в общей величине имущественного потенциала, которым располагает организация. От рациональности их размещения и эффективности использования в большой мере зависит успешный результат деятельности организации. Особое значение эффективное управление оборотными активами приобретает для дистрибьюторских компаний, у которых в соответствии с особенностями вида деятельности они занимают большую долю в активах.

Общество с ограниченной ответственностью «Модерн Машинери Фар Ист» создано в соответствии с ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2] и Гражданским Кодексом РФ [1]. Общество является юридическим лицом. Общество создано на неограниченный срок.

Основной вид деятельности предприятия - продажа и предоставление в аренду высококачественной тяжелой техники и оборудования для открытых горных работ и обеспечение сервисной поддержки продукции для предприятий строительной, горной и лесной промышленности. Компания «Модерн Машинери» является официальным

дистрибьютором компании KOMATSU. На протяжении многих лет партнерами компании являются более 350 золотодобывающих и строительных предприятий Магаданской области, Чукотки, Сахалина, Камчатки и Оймяконского района республики Саха (Якутия).

Начинать анализ состояния оборотных средств можно с расчета изменения их стоимости в абсолютном и относительном измерениях. Обобщённую картину состава и структуры оборотных средств в разрезе классификационных групп можно представить по данным формы №1 [3, с. 124].

Горизонтальный анализ рассмотренных показателей приведён в таблице 2.

Динамика стоимости оборотных средств ООО «Модерн Машинери Фар Ист» отражена на рисунке 1, на котором видно, что у организации наблюдается рост стоимостной оценки оборотных средств.

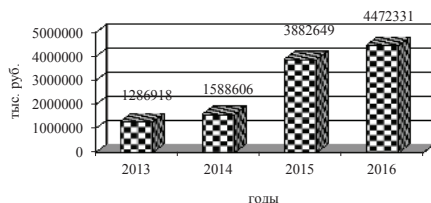


Рисунок 1 Динамика стоимости оборотных активов

На основе проведенных расчетов можно сделать следующие выводы. Стоимость оборотных активов в течение анализируемого периода имела устойчивую тенденцию к росту. За период с 2013 по 2016 год их стоимость увеличилась на 3185413 тыс. руб.

Стоимость запасов увеличилась к концу 2016 года по сравнению с началом анализируемого периода на 1786380 тыс. руб., цепные темпы роста составили по годам 222,02 % , 244,68 % и 113 % соответственно.

Наибольшие изменения в стоимостной оценке оборотных средств произошли по группе «Дебиторские задолженности» в 2015 году. Стоимость возросла в течение 2015 на 965960 тыс. руб. или на 230 % . В 2016 году она уменьшилась на 229346 тыс. руб., что является положительной тенденцией.

Таблица 1 Анализ динамики стоимости оборотных средств  
ООО «Модерн Машинери Фар Ист»

Виды основных средств	Стоимость, тыс. руб.				Абсолютное отклонение, тыс. руб.			Цепной темп роста, %		
	2012	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Запасы	344411	764649	1870908	2130791	420238	1106259	259883	222,02	244,68	113,89
Дебиторская задолженность	906992	740297	1705947	1476601	-166695	965650	-229346	81,62	230,44	86,56

Финансовые вложения	-	-	10000	(66)	0	10000	-10066	0	0	-0,66
Денежные средства и денежные эквиваленты	35486	83636	290896	863679	48150	207260	572783	235,69	347,81	296,90
Прочие оборотные активы	30	24	4898	1326	-6	4874	-3572	80,00	20408,33	27,07
Итого	1286918	1588606	3882649	4472331	301688	2294043	589682	123,44	244,41	115,19

Примечание - Источник - Собственная разработка

Стоимость денежных средств и денежных эквивалентов также имела тенденцию к росту в течение всего анализируемого периода, при этом цепные темпы роста по годам составляли 235,69 % , 347,81 % и 296,9 % соответственно. В общем за 4 года величина денежных средств увеличилась на 828193 тыс. руб.

В 2015 году в составе оборотных активов появилась группа «Финансовые вложения» на сумму 10000 тыс.руб. По остальным группам оборотных средств существенных изменений не наблюдается.

Далее изучается структура оборотных активов предприятия по группам, и просчитывается изменение стоимости и доли каждой группы оборотных средств. Структура оборотных фондов представлена в таблице 2.

Таблица 2 Структура оборотных активов ООО «Модерн Машинери Фар Ист»

Виды оборотных средств	Стоимость, тыс. руб.				Удельный вес, %			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Запасы	344411	764649	1870908	2130791	26,76	48,13	48,19	47,64
Дебиторская задолженность	906992	740297	1705947	1476601	70,48	46,60	43,94	33,02
Финансовые вложения	-	-	10000	(66)	0,00	0	0,26	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	35486	83636	290896	863679	2,76	5,26	7,49	19,31
Прочие оборотные активы	30	24	4898	1326	0	0	0,13	0,03
Итого	1286918	1588606	3882649	4472331	100	100	100	100

Примечание - Источник - Собственная разработка

На основании проведенных расчетов можно сделать следующие выводы. В структуре оборотных фондов к концу 2016 года преобладает такая группа оборотных средств, как «Запасы», что в целом отражает специфику деятельности предприятия. Удельный вес этой группы составляет от 26,76 % до 47,64 %.

Второе по значимости место в структуре основных средств занимают дебиторские задолженности, при этом происходит уменьшение их доли начиная с 2013 года с 70,48 до 33,02 %.

Удельный вес денежных средств и их эквивалентов увеличивался в течение анализируемого периода с 2,76 до 19,31 %.

Структура оборотных средств по группам представлена на рисунке 2.



**Рисунок 2 Структура оборотных средств по составу**

Изменение величины оборотных активов необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с эффективностью их использования.

Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия приведен в таблице 3.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что оборачиваемость оборотных средств предприятия снижается. Так, в 2013 году оборотные средства совершали 3,18 оборотов в год, а в 2016 году – всего 1,95, соответственно коэффициент загрузки средств в обороте возрос с 0,31 до 0,51 руб. / руб., что говорит о снижении эффективности использования оборотных средств предприятия.

Продолжительность оборота всех оборотных средств увеличилась с 113,08 дней до 184,66 дней за последние 4 года.

Подобные негативные тенденции можно отметить в состоянии запасов предприятия и его денежных средств. Так, в 2013 году запасы совершали 9,23 оборота, к 2016 году этот показатель сократился до 3,82 оборота в год, что соответственно привело к увеличению продолжительности оборота с 39,01 дней до 94,19 дней за исследуемый период.

Оборачиваемость денежных средств снизилась за 4 года почти в 10 раз: с 89,57 оборотов до 9,43 оборотов в год.

Таблица 3 Анализ эффективности использования оборотных средств  
ООО «Модерн Машинери Фар Ист»

Показатели	Величина показателей по годам, тыс. руб.			
	2013	2014	2015	2016
Выручка, тыс.руб.	3178319,0 0	5038733,00	5632784,00	8144168,0 0
Среднегодовые остатки оборотных средств, тыс.руб.	998383,50	1437762,00	2735627,50	4177490,0 0
Оборачиваемость оборотных средств, оборотов	3,18	3,50	2,06	1,95
Коэффициент загрузки средств в обороте, руб. / руб.	0,31	0,29	0,49	0,51
Продолжительность оборота оборотных средств, дни	113,08	102,72	174,84	184,66
Запасы, тыс.руб.	344411,00	764649,00	1870908,00	2130791,0 0
Оборачиваемость запасов, оборотов	9,23	6,59	3,01	3,82
Продолжительность оборота запасов, дни	39,01	54,63	119,57	94,19
Дебиторские задолженности, тыс.руб.	906992,00	740297,00	1705947,00	1476601,0 0
Оборачиваемость дебиторских задолженностей, оборотов	3,50	6,81	3,30	5,52
Продолжительность оборота дебиторских задолженностей, дни	102,73	52,89	109,03	65,27
Денежные средства, тыс. руб.	35486,00	83636,00	290896,00	863679,00
Оборачиваемость денежных средств, оборотов	89,57	60,25	19,36	9,43
Продолжительность оборота денежных средств, дни	4,02	5,98	18,59	38,18

Примечание - Источник - Собственная разработка

Исключение составляют дебиторские задолженности, в отношении которых наметилась положительная тенденция: оборачиваемость их возросла с 3,50 до 5,52 оборотов в год, что привело к сокращению продолжительности их оборота со 102,73 до 65,27 дней в период с 2013 по 2016 годы. Исключение составляет 2015 год, когда дебиторские задолженности совершили всего 3,30 оборота в год.

Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия представлены на рисунках 3, 4.



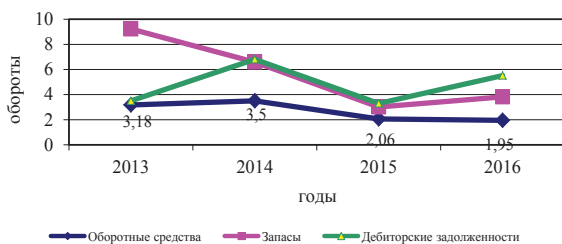


Рисунок 3 Оборачиваемость оборотных средств

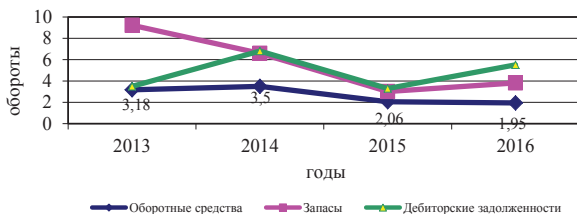


Рисунок 4 Продолжительность оборота оборотных средств

Таким образом, можно говорить, что ухудшение оборачиваемости и эффективности использования оборотных средств произошло в первую очередь из - за снижения эффективности управления запасами и денежными средствами предприятия.

### Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ). Части 1, 2. // Справочно - правовая система «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 08.02.1998 года № 14 - ФЗ (ред. от 05.05.2014) «Об обществах с ограниченной ответственностью».
3. Экономический анализ: Учебник для ВУЗов. / Под ред. проф. Л. Т. Гиляровой. - 2 - е изд. - М.: ЮНИТИ, 2006. - 324 с.

© Семиряк В. В., Карташова Н. А., 2017

**Семиряк В. В.**, студентка 3 курса факультета МЭФ  
ФГБОУ ВО «Северо - Восточный государственный университет»  
**Карташова Н. А.**, доцент кафедры менеджмента  
ФГБОУ ВО «Северо - Восточный государственный университет»  
г. Магадан, Российская Федерация

## ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ ООО «МОДЕРН МАШИНЕРИ ФАР ИСТ» НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ABC И XYZ

**Аннотация:** Управление товарными запасами имеет огромное значение для дистрибьюторских компаний.

**Ключевые слова:** Товарные запасы, логистический анализ.

Управление товарными запасами имеет огромное значение для дистрибьюторских компаний, к числу которых относится ООО «Модерн Машинери Фар Ист».

Общество с ограниченной ответственностью «Модерн Машинери Фар Ист» создано в соответствии с ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2] и Гражданским Кодексом РФ [1]. Общество является юридическим лицом. Общество создано на неограниченный срок.

Для компании, у которой основную часть оборотных средств занимают товарные запасы, важно сознавать, что для деятельности опасны как дефицит товара на складах, так и профицит, который имеет место быть при создании излишних запасов. Профицит запасов может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств, образованию «мертвых стоков» и омертвлению денежных средств в запасах. Кроме того, увеличение запасов, как правило, приводит к необходимости искать заемные средства, и росту кредиторской задолженности.

Безусловной проблемой предприятия является эффективность управления оборотными активами, и, в частности, запасами на предприятии, которые составляют довольно большую долю в оборотных активах, при этом эта доля возросла за 4 последние года с 26,76 до 47.67 %.

Также неблагоприятную тенденцию демонстрируют показатели оборачиваемости запасов. Из расчетных данных видно, что в 2013 году запасы совершали 9,23 оборота, к 2016 году этот показатель сократился до 3,82 оборота в год. Это говорит о том, что эффективность функционирования компании уменьшается.

Коэффициент загрузки запасов - показывает величину запасов, приходящуюся на 1 руб. реализованной продукции. Коэффициент загрузки запасов за 2013 - 2016 годы также увеличился с 0,109 до 0,262.

Время оборота - последний из основных показателей, характеризующих запасы. Данный показатель отражает число дней, в течение которых товарный запас находится на складе, т.е. сколько дней необходимо для того, чтобы реализовать продукцию. Этот показатель также имеет отрицательную тенденцию: увеличение продолжительности оборота с 39,01 дней до 94,19 дней за исследуемый период, говорит о том, что период хранения товарных запасов на складе компании увеличился, а это влечет за собой как увеличение стоимости хранения запасов, так и уменьшении прибыли (таблица 1). Кроме того, фактически денежные средства, заключенные в запасах, исключаются из оборотного капитала.

Таблица 1 Основные показатели состояния запасов  
ООО «Модерн Машинери Фар Ист»

Показатель	Годы			
	2013	2014	2015	2016
Уровень запасов, тыс.руб.	344411	764649	1870908	2130791
Оборачиваемость запасов	9,23	6,59	3,01	3,82
Коэффициент загрузки запасов	0,109	0,152	0,333	0,262
Время оборота, дн.	39,01	54,63	119,57	94,19

Примечание - Источник - Собственная разработка

Существует несколько причин, оказавших влияние на формирование нынешней ситуации управления товарными запасами на рассматриваемом предприятии:

- прежде всего, сотрудниками отдела логистики не производится прогнозирование спроса, определение необходимых партий заказа определяется на основе средненеделных данных продаж прошлых периодов;
- при расчете уровней запаса учитываются только средненеделные продажи прошлых периодов, при этом не производится полноценное прогнозирование спроса с учетом тренда и сезонности, что часто приводит к завышенным / заниженным показателям;
- при формировании заказов часто учитывается видение / пожелания сотрудников подразделений, что часто носит субъективный характер;
- планирование продаж основывается на годовом и квартальном плане без разбивки по товарным позициям;
- не используется комплексный метод оценки товарных запасов ABC - XYZ [23, с. 112].

Следовательно, важную роль для повышения эффективности использования материальных ресурсов предприятия приобретает планирование и прогнозирование товарных запасов, а также грамотное и эффективное управление ими. В первую очередь, повысить эффективность управления товарными запасами поможет проведение логистического анализа на основе методов ABC и XYZ.

Компании, работающие в сфере дистрибуции, характеризуются наличием обширной номенклатуры и ассортимента продукции на складах, которые из года в год только увеличиваются. Для эффективного управления многономенклатурными запасами крайне необходимы методы систематизации и группировки всей номенклатуры в группы по какому-либо признаку.

В логистике получили распространение методы ABC - анализа, который предусматривает выделение групп из всей совокупности запасов, и XYZ-анализа, объектом анализа которого является отдельно взятая позиция номенклатуры вне зависимости от принадлежности к той или иной группе.

Основная цель логистического анализа - классификация используемых ресурсов по ряду параметров для повышения точности планирования, операции контроля, регулирования и сокращения издержек. Все системы пополнения запасов связаны с определенным порядком контроля их фактического уровня на складах, что требует финансовых, трудовых и информационных затрат. Однако наибольшая стоимость материальных ресурсов приходится на относительно небольшое количество их номенклатурных позиций. В социально - экономической сфере данную закономерность открыл и теоретически обосновал В. Парето еще в 1897 г. На законе Парето и правила «20 - 80» основан широко распространенный в логистике метод контроля и управления многономенклатурными запасами - метод ABC - анализа.

Проведем ABC - анализ запасов ООО «Модерн Машинери Фар Ист», чтобы выяснить, какие группы товаров вносят основной вклад в продажи компании. В качестве результирующего признака выступает показатель «объем продаж за отчетный период» в денежном эквиваленте (товарооборот).

Таблица 2 Товарооборот товарных групп  
ООО «Модерн Машинери Фар Ист» за 2016 год

Название товарной группы	Товарооборот, тыс. руб.	Доля товарной группы, %
Экскаваторы	1775428	21,8
Бульдозеры	1368220	16,8
Колесные погрузчики	887714	10,9
Автогрейдеры	1050597	12,9
Гидромолоты	561948	6,9
Ковши	1205336	14,8
Смазочные материалы	724831	8,9
Запасные части	570091	7,0
Итого	8144168	100

Примечание - Источник - Собственная разработка

Сгруппируем товарные позиции в порядке убывания доли в товарообороте компании, и определим долю каждой товарной группы в товарообороте накопительным итогом (таблица 3).

Таблица 3 ABC - анализ товарных запасов  
ООО «Модерн Машинери Фар Ист» за 2016 год

Название товарной группы	Доля в товарообороте в порядке убывания, %	Доля в товарообороте накопительным итогом, %	Группа
Экскаваторы	21,8	21,8	А
Бульдозеры	16,8	68,6	А
Колесные погрузчики	14,8	53,4	А
Запасные части	12,9	66,3	А
Автогрейдеры	10,9	77,2	В
Смазочные материалы	8,9	86,1	В
Ковши	7,0	93,1	С
Гидромолоты	6,9	100	С

Примечание - Источник - Собственная разработка

Таким образом, проведенный ABC - анализ показывает, что основную долю товарооборота организации обеспечивают такие товарные группы, как экскаваторы, бульдозеры, запасные части, колесные погрузчики. Товарные группы ковши, гидромолоты, относящиеся к группе С, нуждаются в развитии и требуют дополнительных акций по стимулированию сбыта.

В соответствии с принципом Парето товары группы А подлежат более тщательному учету и более частой инвентаризации, спрос на них прогнозируется с помощью более

сложных методик, более часто и внимательно контролируется своевременное пополнение этих запасов. В то время как потребность в активных товарах определяется более точным методом прогнозирования сбыта, потребность в малоактивных товарах может определяться менее точным и более дешевым способом учета прошлого опыта. Неоптимальное управление малоактивными товарами слабо влияет на общие показатели управления запасами. Учитывая это, специалисты с целью снижения напряженности управленческого труда часто могут осуществлять закупки малоактивных товаров сразу в соответствии с годовой потребностью по номенклатуре.

Таким образом, использование принципа Парето в управлении товарными запасами означает, что вся номенклатура делится на группы по критерию активности. Группа А, как «наиболее активная», подвергается самому тщательному контролю, группе В оказывается меньше управленческого внимания, а группа С обслуживается «наименее активно».

При многочисленных плюсах метода ABC - анализа существуют следующие ограничения в его применении:

- ABC - анализ не позволяет оценивать сезонные колебания продаж, нельзя принимать решения только на основе этого анализа без учета других данных (сезонности, трендов развития, жизненного цикла товара), иначе выпадут из поля зрения сезонные товары и новинки;

- ABC - анализ может давать неправильные результаты, если данных для анализа мало: статистика менее трех месяцев не позволит дать объективную оценку вкладу товаров в результат компании;

- ABC - анализ даст искаженные результаты там, где много однотипных товаров разных производителей, полностью замещающих друг друга.

Для более глубокого исследования ассортимента можно использовать XYZ - анализ. Он позволяет создать более полную картину торгового процесса в организации. XYZ - анализ также предполагает разделение ассортимента компании на группы X, Y и Z, при этом критерием данного анализа может быть доходность товаров или стабильность их продаж.

XYZ - анализ позволяет классифицировать запасы, рассмотренные при проведении ABC - анализа, в зависимости от характера их потребления и точности прогнозирования изменений в их потребности, или доходность товаров, что особенно важно для торговых компаний.

Группировка ресурсов при проведении XYZ - анализа осуществляется в порядке возрастания коэффициента вариации.

К категории X относят ресурсы, которые характеризуются стабильной величиной потребления, незначительными колебаниями в их расходе и высокой точностью прогноза.

Категория Y - это ресурсы, потребность в которых характеризуется известными тенденциями (например, сезонными колебаниями); возможность их прогнозирования средняя.

Ресурсы, относимые к категории Z, потребляются нерегулярно, точность их прогнозирования невысокая.

Проведем XYZ - анализ товарных запасов ООО «Модерн Машинери Фар Ист» за 2016 год (таблица 4).

Таблица 4 XYZ - анализ товарных запасов ООО «Модерн Машинери Фар Ист» за 2016 год

Товарная группа	Доля в валовой прибыли в порядке убывания, %	Доля в валовой прибыли накопительным итогом, %	Группа
Смазочные материалы	27,5	27,5	X
Запасные части	21,5	49,0	Y
Ковши	14,2	63,2	Y
Гидромолоты	12,0	75,2	Y
Колесные погрузчики	8,8	84,0	Z
Экскаваторы	7,6	91,6	Z
Бульдозеры	6,4	98	Z
Автогрейдеры	2	100	Z

Примечание - Источник - Собственная разработка

К группе X относятся позиции номенклатуры, динамические ряды которых равномерны или незначительно колеблются, что позволяет говорить о максимально точном прогнозировании. Для товарных позиций данной группы характерна стратегия минимизации, то есть налаживание таких взаимоотношений с поставщиками, результатом которых будут поставки точно к моменту расхода складского запаса.

Группа Y характеризуется значительными колебаниями, ярко выраженные тенденции, сезонные колебания, что снижает точность прогноза. Для позиций данной группы необходим страховой запас, сглаживающий различия характеристик возможных поставок и имеющегося спроса. Главной задачей управления группой Y является оптимизация уровня запаса, который способен обеспечить определенный уровень обслуживания клиентов при минимальных затратах на создание и поддержание запаса.

Группа Z - это группа с нерегулярным спросом, предугадать который тяжело в силу его неоднородности, спрос данной группы не позволяет делать точные и достоверные прогнозные оценки

Рекомендации по закупке для групп:

X – закупка происходит синхронно процессу потребления;

Y – необходимо создание запасов;

Z – требует индивидуальных заказов по закупке.

Наложение результатов анализа XYZ на данные ABC - метода образует 9 групп ресурсов (рисунок 1), для каждой из них необходимо разработать свои техники управления, при этом каждая из групп имеет две характеристики: стоимость запасов и точность прогнозирования потребности в них.

Результатом совместного проведения анализа ABC и XYZ является выделение ключевых, наиболее важных ресурсов фирмы и установление на этой основе приоритетов в структуризации бизнес - процессов.

Группы AX, AY и AZ требуют наибольшего внимания, для них необходимо тщательное планирование потребности, нормирование расхода, тщательный (ежедневный) учет и контроль, постоянный анализ отклонений от запланированных показателей. Причем для

категории AX следует рассчитывать оптимальный размер закупок и использовать технологию «justintime».

Категори и	X	Y	Z		Уменьшение потребности в контроле
A	AX	AY	AZ	↓	
B	BX	BY	BZ	↓	
C	CX	CY	CZ	↓	
	→	→	→		
Уменьшение потребности в контроле					

Рисунок 1 Совмещенная матрица ABC – XYZ

А для категории AZ эффективнее использовать систему снабжения по запросам с обязательным расчетом величины страхового запаса. Для ресурсов категории CX, CY, CZ применяются укрупненные методы планирования.

Выполнение логистического анализа с использованием методов ABC и XYZ является достаточным для разработки типовых методик эффективного управления запасами в логистической системе. Рассмотрим различные варианты образования разных классификационных категорий продуктовых позиций. Возьмем результаты ABC - анализа по средним запасам за 2016 г., данные XYZ - анализа по стабильности спроса и доли в валовой прибыли и построим совмещенную матрицу (рисунок 2).

Группы	X	Y	Z
A		Запчасти	Бульдозеры Экскаваторы Колесные погрузчики
B	Смазочные материалы		Автогрейдеры
C		Ковши Гидромолоты	

Рисунок 2 Совмещенная матрица ABC - XYZ по группам товаров ООО «Модерн Машинери Фар Ист» за 2015 год

ABC - XYZ - анализ показал, что в группу с коэффициентом вариации (или долей в валовой прибыли) менее 10 % вошла группа «Смазочные материалы». Это группа товаров, по которой можно с небольшой ошибкой проводить прогнозирование объема продаж и оптимально формировать политику управления запасами.

Первое, на что нужно обращать внимание, это товары групп А и В. Они обеспечивают основной вклад в складские запасы компании, и важно, чтобы они всегда были в наличии. Разумно делать повышенный запас по группе А, так как, если этот товар закончится,

предприятие потеряет значительную часть оборота. Использование совмещенного ABC - XYZ - анализа позволяет оптимизировать закупочную политику и регулировать складской запас.

Классификация по категориям ABC отражает коммерческий аспект управления запасами с точки зрения их влияния на экономический результат. Классификация по категориям XYZ выражает соответственно логистический аспект управления запасами, характер влияния неопределенности спроса. Таким образом, анализ показал, что для повышения эффективности управления товарными запасами предприятия, для разных групп товаров необходимо применение различных моделей управления запасами.

### **Список использованной литературы**

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ). Части 1, 2. // Справочно - правовая система «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 08.02.1998 года № 14 - ФЗ (ред. от 05.05.2014) «Об обществах с ограниченной ответственностью».
3. Бродецкий Г.Л. Системный анализ в логистике. Выбор в условиях неопределенности / - М.: Academia, 2010. - 336 стр.

© Семиряк В. В., Карташова Н. А., 2017

**Симонов Д.В.**

**Халмурзин К. Р.**

– студенты 4 курса, университет «ТУРАН»

Научный руководитель: Иманбекова М.А.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА В ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Ключевые слова: логистика, транспорт, развитие, перспективы, инфраструктура, потенциал.

Логистическая отрасль одна из важных компонентов экономики. Логистика - это артерия в экономике. Транспортно - логистическая систем играет важнейшую роль в развитии не только экономики страны, но и государства в целом.

Нужно ли Казахстану перенимать опыт зарубежных стран, и идти уже по проторенной дороге логистического развития?

Безусловно, ДА!

Казахстан занимает перспективное географическое положение, будучи зажатым между Европой и Азией, обладает большим транзитным потенциалом, поскольку нет других альтернатив для перевозки товаров перевозимых с Азии в Россию и Европу. Относительно разнообразный ландшафт и наличие запасов природного камня, что позволяет неограниченно развивать железные дороги и автомобильные маршруты.



Таким образом, Казахстану, как развивающейся стране просто необходимо развивать логистику в повышенном темпе, что бы стать конкурентно способным государством на международном уровне.

Для этого необходимо принять решения по большому спектру проблем, начиная от «хромой» инфраструктуры, заканчивая слабо квалифицированными кадрами.

Зачем учиться на своих ошибках, если эти ошибки уже давно совершили и нашли решения. По этому Казахстану просто необходимо использовать международный опыт для построения логистического кластера.

Большинство индустриальных стран ввели железнодорожные реформы в целях повышения эффективности железнодорожного транспорта. Основным подходом к реформе была коммерциализация государственных предприятий и переход от государственного регулирования к рыночной конкуренции. В новых условиях большинство преобладающих железнодорожных компаний сделали качественный прорыв в повышении эффективности. В течение пяти летнего реформирования немецкая национальная железнодорожная компания «DeutscheBahn AG» увеличила производительность на 80 % , а производительность активов на 19 % . События, организованные в США, утроили производительность железнодорожных компаний и удвоили оборот.

Опыт железнодорожных компаний в развитых странах показывает широкое развитие контейнерных перевозок, доля которых в общем объеме перевозок составляет от 15 до 40 % и до 80 % в экспортно - импортных отгрузках. Большинство крупных владельцев грузов используют мультимодальную схему для доставки своей продукции, что снижает влияние транспорта на конечные продукты, повышая безопасность продукции. Логистические принципы организации производственного процесса представляют собой комплексное решение вопросов управления грузовыми перевозками. Следовательно, чтобы гарантировать увеличение объема контейнерных грузов в рамках материально - технического обеспечения, взаимосвязь между железнодорожными, автомобильными и водными видами транспорта изучались комплексно.

Самой значительной проблемой современного транспорта в Казахстане является высокая стоимость транспортных услуг, что указывает на ее более низкую конкурентоспособность по сравнению с транспортными системами развитых стран. Транспорт в Казахстане составляет до 8 % для грузов, перевозимых по железной дороге и 11 % для других видов транспорта. Доля транспорта в конечной цене товаров в ЕС составляет в среднем 8 - 9 % . Согласно прогнозам ЕС, этот показатель не будет превышать 5 - 7 % в 2017 году.

По данным Всемирного банка, стоимость одного экспортируемого контейнера груза в Белоруссии составляет \$ 1. 8 тысяч, \$ 1. 85 - в России, и \$ 3 тысячи - в Казахстане. Итак, если один контейнер отправлен из Казахстана, это будет стоить в полтора раза больше, чем если бы оно было отправлено из России или Белоруссии. Соотношения времени, затраченного на его транспортировку, очень разнятся. В Казахстане оно самое длинное , 81 дней по сравнению с российскими условиями (36 дней) и белорусскими - (15 дней). По мнению финансовых аналитиков, доля Казахстана в потоке контейнерных грузов между Европой и Азией все еще ниже 1 % . В рейтинге ВБ "Doing Business - 2017" Беларусь 128 - я, Россия - 162 - й и Казахстан 183 - го по показателю "международной торговли" [2].

Этот фактор является основным подавителем использования транзитного потенциала в Казахстане. Высокая стоимость транспортных услуг (в частности, воздушного транспорта)

не делает их достаточно доступными для населения и субъектов МСБ, это сдерживает развитие внутренней экономики Казахстана и рост экспортного потенциала, снижает конкурентоспособность казахстанских товаров на внешних рынках.

Опыт развитых стран с сильными транспортными сетями показывает, что инновационные материалы и технологии должны использоваться для развития конкурентоспособной транспортной инфраструктуры, и в основном ее строительства. Таким образом, увеличение финансирования программ развития транспортной системы, предусмотренных бюджетом Казахстана, будет эффективным только в том случае, если будут использоваться современные технологии дорожного строительства, которые будут приспособляться к климатическим и геофизическим условиям с использованием инновационных материалов и современных технологий.

Казахстан начал использовать новейшие информационные технологии в разработках транспортных систем и систем спутникового мониторинга. Из-за огромной территории и нестабильного климата правительство будет применять эту практику не только в рамках транзитных перевозок грузов и пассажиров, но и на практике межрегиональных и региональных перевозок. Развитие современных мультимодальных транспортных технологий позволяет оптимизировать и снизить транспортные расходы, повысить эффективность транспортной инфраструктуры, привлечь межрегиональные и промышленно-производственные цепочки к требуемым стандартам транспортировки.

Таким образом, руководителям конкретной отрасли следует обратить внимание на формирование надежного комплекса мультимодальных перевозок и подготовки квалифицированных кадров в Казахстане. Изменение экономических, организационных и технологических моделей производственного процесса является одним из индикаторов перспективного развития транспортного комплекса.

Реформирование модели международной торговли Казахстана также является одной из целей развития транспорта, в частности перехода на международную и межрегиональную торговлю на основе интегрированных торговых связей. Стабильность и регулируемость торговли позволит оптимизировать количество транспортных операций и перевозок, способствовать расширению континентальных транспортных сетей, сократить время доставки товаров. Интеграционные объединения позволяют более эффективно использовать операционную сеть и строить новые, на основе международных систем транспортные коридоры.

События последних двух десятилетий в государствах бывшего Советского Союза, позволяют переоценивать ситуацию вокруг транспортных маршрутов, связывающих Центральную Азию и Каспийский регион с внешним миром. Следует отметить, что ряд проблем, новых транспортных путей и международных коридоров, появились не только в центре внимания стран этого региона, которые были заинтересованы в развитии торговли и других социально-экономических связей государств, субъектов бизнеса или других отдельных хозяйствующих субъектов.

На формирование транспортной политики в регионе Центральной Азии и Кавказа исторически всегда влияла доминирующая политика и интересы государств. На этапе социалистической экономики сдерживается развитие транспортной связи между Азербайджаном и Казахстаном. Современный этап развития характеризуется как стремление всех государств Каспийского региона и Центральной Азии, к активизации

торгово - экономических связей, что требует формирования новой транспортной инфраструктуры. Кроме того, государства этого региона стремятся использовать географическое положение в качестве транзитного статуса. Казахстан реализует идею развития много векторных экономических и транспортных связей, которые позволяют поддерживать баланс экономических и политических интересов государства, взаимодействующих с внешним миром. Подводя итоги общего ситуационного анализа развития транспортного комплекса Казахстана, следует отметить следующие основные тенденции:

1. Транспорт Республики Казахстан, в течение последнего десятилетия, довольно слабо развивается для обеспечения потребностей внутренней экономики и в рамках участия Казахстана в международных связях. Промышленность выполняет важные экономические и социальные функции в экономике республики и регионов. Территориальное распределение транспорта неравномерно.

2. По сравнению с развитыми странами, транспортно - промышленный кластер Казахстан является по - прежнему неконкурентоспособным.

Наблюдается тенденция снижения доли транспорта в ВВП и общих инвестициях. Промышленность не отличается устойчивым развитием.

3. Основными супрессорами в охвате транспортного комплекса являются:

- слабо развитая транспортная инфраструктура и устарелое обновление транспортного парка, который происходит медленно;

- нехватка квалифицированных кадров в области транспорта и логистик, подготовленных по международным стандартам образования;

- недостаточные инвестиции в промышленности в целом и, особенно в развитии авиации, автомобилестроения и водного транспорта;

- недостаточное применение инноваций и зарубежного опыта.

4. Для обеспечения успешного перспективного развития транспорта, повышения эффективности и качества транспортных услуг необходимо применять комплексный подход к анализу и определению перспективной стратегии развития отрасли, выработать и реализовать систему мероприятий на реформирование экономической модели, совершенствование институциональной структуры, оптимизация управления развитием транспорта государством.

5. Кроме того необходимо сформировать филиалы переквалификации и обучения кадров, работающих в области транспорта и логистики.

В отрасли железнодорожного транспорта железнодорожные сети недостаточно развиты, ухудшаются основные фонды, увеличивается дефицит пассажирского подвижного состава; низкий уровень обслуживания и отсутствие конкуренции; недостаточное финансирование по обновлению и развитию железнодорожного транспорта; принципы работы тарифов и механизм корректировки исключают перевозчика, ориентированного на клиента. Необходимо максимально эффективно реализовать транзитный потенциал страны и привлечь новые частные субъекты к развитию железнодорожных линий, что, в свою очередь, позволит сформировать конкурентную среду в транспортно - коммуникационном комплексе и увеличить парк транспортных средств.

Экономическая политика, предполагающая на протяжении многих лет перекрестное субсидирование пассажирских перевозок из - за фрахта, а также других отраслей

экономики (горнодобывающего, строительного и агропромышленного комплекса) из - за падения железнодорожных тарифов в связи с повышением цен, приводит к «стирке» активов промышленности и ухудшения качества транспортной инфраструктуры государства.

Республика Казахстан располагает высоким потенциалом для развития логистической отрасли. Для этого необходимо решить, большое количество задач: подготовить специалистов в сфере логистической деятельности, совершенствовать транспортно - логистические схемы для всех видов транспорта, дифференцировать спектр транспортно - логистических услуг, установить конкурентоспособные тарифы и создавать качественный сервис, и все это необходимо делать комплексно, чтобы оправдать значительные инвестиции в развитие логистической инфраструктуры страны

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. [http://kazpravda.kz/\\_pdf](http://kazpravda.kz/_pdf)
2. <http://repository.enu.kz>
3. <http://www.konspekt.biz>

© Симонов Д.В., Халмурзин К. Р. 2017

**Тенишев Э.Р.**  
**Стоякина В.Ю.**  
**Хаким Н.Х.**

Университет «Туран»,  
каф. Маркетинг и логистика  
Логистика, 4 курс, 4Э - 2  
Научный руководитель  
Полухина Е. А

### ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОК В ТЯНУЩЕЙ СИСТЕМЕ КАНБАН

**Ключевые слова:** тянущая система», KANBAN, SWOT - анализ.

Система «Канбан» актуальна в настоящее время, поскольку она работает наиболее эффективно в достаточно короткие производственные циклы, не требует полной компьютеризации производства, подразумевает высокую дисциплину поставок, а также высокую ответственность персонала, поскольку центральное регулирование производственной логистики процесс ограничен. Так же позволят снизить производственные запасы, что является большим преимуществом для производственного процесса.

Цель заключается в том, что изучается организация закупок материально – производственных ресурсов в условиях применения «тянущей» системы Канбан».

**Канбан** (яп. *カンバン* *камбан*) — система организации производства и снабжения, позволяющая реализовать принцип «точно в срок». Слово «камбан» по - японски означает

«рекламный щит, вывеска» (яп. 看板), в финансовой среде устоялся вариант с ошибочной транскрипцией латинской записи японского слова (kanban).<sup>5</sup>

Канбан является одним из практических методов реализации концепции «как раз вовремя», «точно в срок» (just in time). Основная идея - заключается в том, чтобы запасов не было совсем. Тянущая система - это производственная организация, в которой части и полуфабрикаты поступают в последующую технологическую операцию с предыдущей по мере необходимости.

Система управления не вмешивается в обмен материальными потоками между различными разделами предприятия, не устанавливает для них текущие производственные задания. Производственная программа отдельной технологической связи определяется размером порядка следующего звена. Центральная система управления ставит задачу только перед окончательным звеном производственной технологической цепи.

#### Преимущества тянущей системы:



- ❑ отказ от излишних запасов, информация о возможности быстрого приобретения материалов;
- ❑ замена политики продажи произведенных товаров политикой производства продаваемых товаров;
- ❑ полная загрузка мощности, заменяется минимизацией сроков прохождения продукции по технологическому процессу;
- ❑ снижение партии ресурсов, снижение партии обработки;
- ❑ выполнение заказов с высоким качеством;
- ❑ снижение всех видов простоев и нерациональных внутривоздушных перевозок.<sup>6</sup>

Главная идея Канбан заключается в том, чтобы не было запасов.

Продукция подразделяется на небольшие партии к каждой партии прилагается карточка (в переводе с японского "канбан" - карточка).

На карточках пишутся надписи, которые имеют различные цвета.

Система "вытягивает" готовую продукцию с производства, а следовательно, "тянет" весь материальный поток внутри производства. Результатами действующей системы "канбан" практически нулевой уровень запасов и единый ритм работы всего производства.

<sup>5</sup><https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B1%D0%B0%D0%BD>

<sup>6</sup><http://logisticstime.com/materialnye-potoki/tyanushhaya-sistema-upravleniya-materialnymi-potokami/>

Впервые этот метод был применен в Японии на заводе по производству машин Toyota.

Toyota - крупнейшая японская автомобилестроительная корпорация, также предоставляющая финансовые услуги и имеющая несколько дополнительных направлений в бизнесе. Является крупнейшей автомобилестроительной публичной компанией в мире, а также крупнейшей публичной компанией в Японии. Главный офис компании находится в городе Тойота, префектура Айти (Япония). Компания занимает 9 место в FortuneGlobal 500.

Зарождение Toyota пришлось на период 1885 - 1924. СакитиТойода (SakichiToyoda) (1867 г.р.) разрабатывал новый ткацкий станок с автоматикой. Только в 1924 году, уже вместе с сыном Киитиро (Kiichiro), Тойода выпустили готовый продукт, и через год основали ToyotaAutomaticLoomWorks. Тогда же появляются предпосылки для работы над автомобилем.

Основное направление деятельности компании ToyotaMotorsCorporation - производство и продажа пассажирских и грузовых автомобилей, а также автобусов под брендами Toyota, Lexus, Scion, Daihatsu, Hino. Основные производственные мощности расположены в Японии, также крупные заводы есть в Таиланде (Самутпракан, 10000 сотрудников), США (штат Кентукки, 7,5 тысячи сотрудников), Канаде, (провинция Онтарио, 7000 сотрудников), Индонезии (Джакарта, 5, 5000 сотрудников)

#### SWOT - анализ:

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
1. Сильный акцент на научные исследования и разработки (R & D) 2. Самый ценный автомобильный бренд в мире 3. Система производства Toyota 4. Компетентность в гибридных транспортных средствах	5. Отсутствие компетенции в автономных транспортных средствах 6. Отрицательная гласность из - за больших транспортных средств отозваниями 7. Слабое присутствие в Китае 8. Бедный портфель брендов
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
1. Цены на топливо будут расти в ближайшем будущем 2. Спрос на автономных транспортных средств 3. Сроки и частота новых моделей релизов	4. Рост обменного курса японской иены 5. Автомобильная промышленность является предметом различных правительственных постановлений 6. Усиление конкуренции на мировом автомобильном рынке 7. Toyota может отрицательно сказаться на результате стихийных бедствий

Организация материальных потоков и управления ими на предприятии неразрывно связаны между собой и образуют систему. Так, перемещение материалов в процессе выполнения полученных заказов невозможно без управления, которое осуществляется путем распределения материальных ресурсов, планирования хозяйственных связей и т.п., и вместе с тем требует определенной организации: обеспечение ритмичного выполнения поставок, выбора оптимальной системы транспортировки материалов.

#### **Список используемых источников:**

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B1%D0%B0%D0%BD>
2. [http://logisticstime.com/materialnye - potoki / tyanushhaya - sistema - upravleniya - materialnymi - potokami /](http://logisticstime.com/materialnye-potoki-tyanushhaya-sistema-upravleniya-materialnymi-potokami/)

© Тенишев Э.Р., Стоякина В.Ю., Хаким Н.Х. 2017

**Тенишев Э.Р.**  
**Стоякина В.Ю.**  
**Хаким Н.Х.**

Университет «Туран»,  
каф. Маркетинг и логистика  
Логистика, 4 курс, 4Э2  
Научный руководитель  
Полухина Е. А

### **ПОСТАВЩИКИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ**

**Ключевые слова:** поставщики, провайдеры, ценность, услуги, клиент.

Данная статья посвящена логистическим провайдерам, а также применению их в Казахстане.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что логистические провайдеры выступают коммерческими организациями, деятельность которых заключается в оказании услуг в сфере логистики (транспортировка, управление заказами, складирование, управление запасами). Специалисты в данной области обладают определенным опытом в сфере логистического управления. Помимо этого, логистические провайдеры имеют развитую инфраструктуру.

Цель заключается, в изучении логистических поставщиков, а также их применение на казахстанском рынке.

Поставщики логистических услуг - это коммерческие организации, предоставляющие логистические услуги, которые выполняют отдельные операции или выполняют комплексные функции логистики (хранение, транспортировка, управление заказами, физическое распределение и т. д.), а также внедрение комплексного управления цепочками логистики клиента.

В международной логистической терминологии существуют следующие обозначения компаний, которые предоставляют услуги производителям, поставщикам и продавцам продукции: 1PL, 2PL, 3PL, 4PL. PL - partylogistics (английский) буквально переводится как «сторона логистики». В настоящее время они делятся на четыре категории.

Поставщик 1PL - это самый первый уровень. Этот поставщик обычно называют владельцем груза. Владелец груза берет на себя все операции по сбору и доставке товаров. Принимая во внимание современные потребности, 1PL выходит на задний план.

Поставщик 2PL - это компания, которая предоставляет услуги по перевозке грузов только на определенном участке транспортной цепочки. На самом деле, это просто транспортная компания, которую нанимает владелец груза, не желая покупать свои собственные транспортные средства.

Поставщик 3PL - это специализированная компания, которая отвечает за аутсорсинг всех или части логистических операций. 3PL - выпущен после принятия «Конвенции Организации Объединенных Наций о международных мультимодальных перевозках» 1980 года. Это определение распространяется на любое предприятие, предоставляющее ряд услуг, включая перевозку грузов, хранение, складирование, техническое управление запасами, упаковка и экспедирование грузов.

3PL провайдером являются экспедиторские компании, курьерские и другие компании, предлагающие услуги логистики и грузоперевозок.

Поставщик 4PL является компанией или совместным предприятием с владельцем фрахта, который выступает в качестве посредника между производителем и одним или несколькими его партнерами. Поставщик 4PL является частью многих бизнес - процессов клиентов. Он функционирует как связь между клиентом и различными поставщиками логистических услуг, он управляет всеми процессами цепочек поставок клиентов, включая курьерские услуги, экспедирование и депонирование. Многие поставщики 4PL также предоставляют специализированное программное обеспечение в качестве единого интерфейса для работы с различными компаниями в цепочке поставок клиентов.

На сегодняшний день существуют поставщики 5PL, которые, помимо всех функций поставщика 4PL, также предоставляют сетевые бизнес - услуги.

### **Рынок Казахстана в основном представлен поставщиками 3PL.**

Преимущество технологии 3PL - это, прежде всего, аутсорсинг в логистике или сторонней логистике. Эта концепция покупки логистических услуг включает в себя: доставку, архивирование адресов, управление заказами, отслеживание движения товаров, маркировку продуктов и упаковку этикеток, а также специальные услуги копирования (обучение и упаковка аналогичных продуктов в серии) и других компонентов. В рамках этой технологии виды услуг не ограничены, все зависит от запросов клиента.

3 Поставщик PL выполняет следующие функции: организация и управление транспортом; учет, контроль и управление запасами; сбор и подготовка документации (фрахт, импорт - экспорт и т. д.); хранение ценностей; обработки и доставки грузов конечному пользователю. Другими словами, мы можем сказать, что поставщик 3PL должен предоставить полный спектр услуг, необходимых для перемещения продуктов по всей цепочке поставок, что позволяет клиенту значительно сократить или даже отказаться от своих собственных подразделений. логистикой путем аутсорсинга задач внешним специалистам. Большим преимуществом является экономия времени и ресурсов.



На казахстанском рынке транспортных и логистических услуг технология 3PL еще не разработана, пока она находится в производстве. Поскольку наш рынок логистических услуг взаимосвязан с российским рынком логистических услуг - еще одно, что мы отстаем, что - то делать в равных условиях. Развитие российского логистического рынка идет по тому же пути, что и в Европе, но, конечно же, с его особенностями, такими как в Казахстане, и его комплексными законодательными функциями, проблемами транспортной инфраструктуры (дороги, железные дороги, изношенные железные дороги). отсутствие качества запасов, нехватка квалифицированного персонала.

Некоторые казахстанские компании считают себя поставщиками 3PL, но на самом деле они продолжают предоставлять те же услуги, что и раньше: транспорт, таможенное оформление, ожидая новых заданий от клиента. А потом выясняется, что клиенту все равно нужно думать и планировать, требовать. В идеале поставщик 3PL должен упростить жизнь клиента, предложить новые технологии, услуги, новые способы решения логистических проблем, снизить затраты на логистику, другими словами, постоянно оптимизировать логистику и настрой клиента, чтобы максимально интегрировать их в коммерческих процессах клиента. Любая компания, логистический оператор, должна постоянно улучшаться, отслеживать новые тенденции на рынке логистических услуг. В этом случае клиент больше доверяет поставщику, культура отношений формируется с течением времени, потому что любой бизнес, в первую очередь, основан на доверии.

**Ценность 3PL услуги для клиента** заключается в:

1) Концентрация в основных видах деятельности (основные компетенции), то есть концентрация ресурсов компании в основной деятельности, концентрирующаяся на стратегически важных задачах;

2) Использование передового опыта и опыта. Аутсорсинг позволяет применять лучшие методы и решения. Компетентный поставщик 3PL, постоянно совершенствуя свои услуги и ищет возможности применения лучших технологий и решений. Это, в свою очередь, помогает клиентской организации достичь более эффективного, эффективного и экономичного бизнес - процесса;

3) повысить конкурентоспособность. Организация может более эффективно и быстро реагировать на меняющиеся потребности потребителей. Аутсорсинг позволяет компании быть более гибкой и отвечать на запросы клиентов на высоком уровне;

4) Снижение затрат и применение передовых технологий. Аутсорсинг позволяет компаниям применять передовые технологии. Это помогает снизить общие затраты в системе и повысить производительность и эффективность.

Технология 3PL по - прежнему предназначена для крупных компаний. Во - первых, есть цепочки магазинов и потребительских товаров, во - вторых, нефтегазовый сектор, в - третьих, группа автомобильных производителей и комплектующих, а также строительные компании. Существует термин «потребительский рынок», что означает, что лидером рынка является потребитель. Чем больше потребностей клиентов, тем быстрее будет развиваться рынок логистических услуг.

Когда есть высокое качество и надежное обслуживание, новые технологии, высококвалифицированный персонал, конкурентная ценовая политика, ориентированный на клиента маркетинг, другими словами, индивидуальный подход к потребностям клиентов, развитие сторонней логистики ускоренный ритм.

Таким образом, мы можем сказать, что поставщик 3PL является связующим звеном между производителями и потребителями, а также локомотивом глобальной глобализации, который позволяет многим поставщикам выйти на мировой рынок.

© Тенишев Э.Р., Стоякина В.Ю., Хаким Н.Х. 2017

**Темиров И.У.**

**Турсунов А.М.**

**Иманбекова М.А**

Университет «Туран»,  
каф. Маркетинг и логистика  
Логистика, 4 курс, 4Э - 2  
Научный руководитель  
Иманбекова М.А

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ СКЛАДИРОВАНИЯ**

**Логистика складирования** – это одно из ответвлений общей теории логистики, а также область фактической деятельности. В рамках логистики складирования решаются задачи формирования сети складских сооружений, проектирования складского хозяйства, рационального размещения товаров на складе, эффективной организации размещения и хранения и др. В настоящее время в СНГ существует множество проблем в сфере логистики в целом, и в отрасли складской логистики в частности. Отметим наиболее существенные из них:

1. Слабое развитие складской инфраструктуры.

В настоящее время в Казахстане и России наблюдается острая нехватка складских построек, не позволяющих реализовать современный технологический потенциал.

2. Слабое развитие производства современных видов тары и упаковки.

Из-за дефицита на рынке технологичных видов тары и упаковки повышаются потери на этапах складирования и хранения.

3. Дефицит квалифицированных специалистов в сфере логистики. (На мой взгляд один из самых важных аспектов)

В России и Казахстане в настоящее время наблюдается нехватка кадров, обладающих знаниями в сфере логистики. Уровень профессиональной подготовки логистов не достаточно высок, зачастую не отвечает требованиям рынка.

4. Отсутствие обоснованной логистической стратегии на производственных предприятиях.

Многочисленные производственные предприятия включают личные складские силы, независимо создают собственную складскую логистику, при этом отвлекая средства от профильных видов деятельности

### **Методология решения проблем логистики складирования.**

Экспертами доказано, что решение проблем логистики складирования может заключаться в последовательном рассмотрении и реализации таких задач, как разработка логистической стратегии, включающей деятельность складской сети;

1. формирование оптимальной сети в плане размещения складских мощностей;
2. проектирование (реорганизация) складского хозяйства;
3. Разработка основного плана действий складского хозяйства;

4. создание приемлемой системы складирования и обширно - планировочных решений.

Единую проблему рационального функционирования складских процессов можно разложить на несколько основных вопросов, удачное решение которых сможет обеспечивать эффективное функционирование складского хозяйства:

1. Выбор между использованием личного склада, или склада общего пользования
2. Централизованное, либо децентрализованное расположение складских помещений
3. выбор системы складирования

Так собственный склад или же склад общего пользования?

Одна из главных проблем, которые возникают перед предприятием в процессе обеспечения складскими площадями, – это вопрос владения складом.

Существует две основные альтернативы: приобретение складов в собственность (в том числе на условиях аренды) или использование складов общего пользования. Выбор между этими вариантами и их комбинацией – одна из наиболее важных проблем в складировании.

Так разложим эту проблему на составляющие:

Существуют причины, которые оказывают влияние равно как в пользу решения о формировании либо приобретении личного склада, так и причины, которые действуют в противоположном направлении.

Главные преимущества собственного склада связаны с:

- усиленным контролем над внутренними операциями
- обеспечением интеграции складских операций с другими элементами внутреннего логистического процесса предприятия;
- улучшением коммуникаций;

К преимуществам складов общего пользования можно отнести:

- – гибкость, которая позволяет учитывать минимальный спрос, например, сезонный;
- – получение квалификации и опыта, которых само предприятие не имеет;
- – применение наиболее современного оборудования и последних методов выполнения складских передвижений;
- – отсутствие необходимости в больших вложениях в развитие складского хозяйства;
- – снижение расходов на транспортировку грузов путем смешивания грузов с грузами других предприятий;
- – гарантия высокого качества и эффективного обслуживания.

По моему мнению, немаловажно, должны быть проанализированы проблемы управления логистическим процессом на складе в разрезе оптимизации параметров товарных потоков, проходящих через склад.

Трудно отрицать, что логистика складирования требует выполнения многих задач для улучшения оптимального функционирования.

Именно поэтому этому виду деятельности в логистике должны быть предоставлены квалифицированные кадры.

Спасибо за внимание!

#### **Список используемой литературы:**

1. [https://avtor24.ru/spravochniki/logistika/logistika\\_skladirovaniya\\_suschnost\\_i\\_zadachi\\_problemy\\_i\\_perspektivy\\_razvitiya\\_logistiki\\_skladirovaniya/](https://avtor24.ru/spravochniki/logistika/logistika_skladirovaniya_suschnost_i_zadachi_problemy_i_perspektivy_razvitiya_logistiki_skladirovaniya/)

2. <https://publications.hse.ru/articles/63652947>
3. <http://logistic-info.ru/obespechenie-jeffektivnosti-skladirovaniya>

© Темиров И., Гурсунов А., Иманбекова М. 2017 г.

**Тепина Ю.В.**

канд. техн. наук, доцент кафедры «Управление и предпринимательство»,  
ИСОиП (филиал) ДГТУ в г.Шахты

**Самсонов В.А.**

магистр 2 курса кафедры «Управление и предпринимательство»,  
ИСОиП (филиал) ДГТУ в г.Шахты

## **ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ**

### **Аннотация.**

В статье рассмотрены особенности оценки конкурентоспособности медицинской техники. Авторами проведен обзор основных и определены наиболее эффективные методов оценки конкурентоспособности медицинской техники.

### **Ключевые слова:**

медицинская техника, рынок, анализ, конкурентоспособность, методы оценки.

Конкурентоспособность медицинской техники можно представить, как способность товара быть привлекательной на рынке (удовлетворять требования пациентов), благодаря более высоким медико - техническим, экономическим, эстетическим и эргономическим показателям, чем товары - конкуренты.

Оценка конкурентоспособности медицинской техники является непростой задачей, требующая знаний компетентных специалистов [1].

Разнообразие товаров, представленных на рынке медицинской техники, обусловлено ограниченностью ресурсных возможностей производителей, необходимостью внесения структурных изменений в их товарную номенклатуру в соответствии с жизненным циклом выпускаемой медицинской техники, их положением на целевых рынках.

Существуют различные методы оценки конкурентоспособности рынка медицинской техники, к числу которых можно отнести квалиметрический, дифференциальный, смешанный методы. Данные методы широко распространены и применимы для оценки конкурентоспособности рынков различных групп товаров. Говоря о рынке медицинской техники, стоит понимать, что усилия и ресурсы участников рынка концентрируются на приоритетном развитии группы наиболее конкурентоспособных товаров.

Для оценки рынка медицинской техники эффективными могут являться методы, базирующиеся на использовании специальных индикаторов привлекательности и конкурентоспособности [2].

Так, метод, предложенный Бостонской консалтинговой группой, основан на построении матрицы (таблица 1).

Таблица 1. Матрица, применяемая для оценки перспективности рыночных товаров

Объем продаж	Доля рынка продаж	
	большая	малая
Растущий, высокий	«Звезды»	«Трудные дети»
Стабильный, невысокий	«Дойные коровы»	«Гончие собаки»

Данный способ основан на использовании критериев, определяющих конкурентоспособность медицинской техники и товаров:

а) привлекательность рынка, характеризующаяся объемами и темпами роста продаж медицинской техники;

б) конкурентоспособность продукта на рынке, характеризующаяся относительной долей рынка продаж этого продукта.

Матрица состоит из четырех позиций, каждой из которой присущи свои особенности конкурентной стратегии:

- позиция «Звезды» характеризуется сочетанием «быстрый рост и большая доля рынка». Этой позиции соответствуют лидеры продаж медицинской техники на рынке с высоким ростом [3].

- позиция «Гончие собаки» Производители медицинской техники из этой группы обладают большим количеством издержек и не имеют перспектив к продвижению своей продукции на рынке.

- позиция «Дойные коровы». Медицинская техника из данной группы приносит больший доход, чем необходимо для удержания своей ниши на рынке.

- позиция «Трудные дети». Применительно к медицинской технике данной позиции активизация конкурентной борьбы в условиях расширяющегося рынка возможна только в условиях финансового стимулирования роста.

С точки зрения коммерческого здравоохранения главная особенность метода, разработанного Бостонской консалтинговой группой, заключается в установлении жесткой связи между стратегическим позиционированием и финансовыми показателями деятельности. Благодаря тому что «бостонская матрица» строится на основе объективных индикаторов, снижается вероятность субъективной оценки ситуации и уменьшается риск связанных с этим негативных последствий [4].

### Список использованной литературы:

1. Поваляева В.А. Подтверждение соответствия как инструмент обеспечения конкурентоспособности товаров // Экономика и менеджмент: современные детерминанты модернизации и трансформации : коллектив. моногр. / Айдинова, А. Т. [и др.]. - М. : Миракль, 2017. - С. 60 - 78.

2. Малинина О.Ю. Бенчмаркинг - практический инструмент выявления ключевых факторов успеха // Статистика и Экономика. - 2016. - № 2. – С. 48 - 51.

3. Самсонов В.А., Тепина Ю.В. Анализ рынка медицинской техники в Ростовской области // Научно - методический электронный журнал «Концепт», Изд - во: Межрегиональный центр инновационных технологий в образовании (г.Киров), т.24. с.101 - 104, 2017 г.

4. Исазаде О.Т., Алехина Е.С., Тепина Ю.В. Формирование мотивационных инструментов в целях повышения эффективности труда персонала / ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ: материалы V международной научно - практической конференции. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2017. с.41 - 44.

© Тепина Ю.В., Самсонов В.А. 2017

**Тимкина Т.А.**, магистрант 2 курса  
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»  
г. Киров Российская Федерация

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ**

### **Аннотация**

В статье приведено теоретическое обоснование и анализ показателей эффективности деятельности банков, обобщены научные подходы различных авторов о количественных и качественных методах.

### **Ключевые слова**

Банк, банковская деятельность, экономическая оценка банковского сектора, количественные методы оценки, качественные методы оценки.

Как и любому предприятию или отрасли, банкам также необходима комплексная оценка эффективности их деятельности. Данное направление является одним из инструментов регулирования банковской сферы. Так как вовремя установленные проблемы, могут более безболезненно отразиться на функционировании банка, а если смотреть масштабнее, то оценка эффективности всего банковского сектора страны позволит избежать негативного влияния на экономический рост государства в целом. Теоретический анализ исследований в области эффективности деятельности банка позволяет нам сделать вывод о наличии различных методов. Можно выделить два направления – количественный и качественный.

Сущность количественного подхода строиться на оценке финансового состояния и финансовых результатов деятельности банка, данная оценка производится на основании расчета различных финансовых коэффициентов, наличие или отсутствие определенных коэффициентов в каждой методике разные. В настоящее время сложилось несколько моделей и методов оценки эффективности деятельности банка, таки как модель Дюпона, модель CAMEL, параметрические и непараметрические методы, методы денежных потоков, методы, основанные на принципе “остаточного дохода”, модель, основанная на росте стоимости акции или стоимости бизнеса [3]. Так, например, модель Дюпона предполагает оценку на основе 5 составляющих из: прибыль до уплаты налогов, прибыль после уплаты налогов, чистая прибыль, эффект финансового рычага и суммарные активы. Метод денежных потоков рассматривает сумму положительного денежного потока банка пооперационной деятельности, общая сумма положительного денежного потока в рассматриваемом периоде, сумма отрицательного денежного потока по инвестиционной

деятельности в рассматриваемом периоде и общая сумма отрицательного денежного потока кредитной организации. Методы, основанные на принципе “остаточного дохода” включают в оценку доходность (эффективность) использования активов, стоимостью всего капитала; суммарные активы банка. Каждый автор методики определяет разные показатели для оценки эффективности деятельности банка, на сегодняшний момент нет единого установленного подхода, что достаточно затрудняет работу по оценке, ведь если для всей банковской системы выявить одни установленные показатели, то на основании этой методики можно было бы следить за деятельностью каждого банка в отдельности, составлять отчеты и анализировать состояние каждого банка в отдельности и в совокупности.

Качественные методы оценки эффективности деятельности банка имеют совершенно другую направленность, основной целью является не оценка банка с финансовой стороны, а оценка неценовых преимуществ, именно как использовать различные инструменты не прибегая к изменению цен. Как и в количественных показателях нет установленной методики расчета экономической эффективности, каждый автор включает разные показатели, рассмотрим некоторые из них[4]:

1. Методика оценки система качественных параметров Пономарева Т.А., Суприягина М.С. включает информационные показатели, показатели характеризующие уровень сервиса, качество персонала, пространственные показатели (качество окружающей среды), показатели системы сбора и обработки информации по отзывам и претензиям клиентов.

2. Методика рейтингового агентства «Эксперт РА» основными показателями определяют показатели капитала, прибыльность, качество активов, ликвидность и эффективность менеджмента.

3. Методика аналитического центра финансовой информации включает в свою систему оценки и часть количественных показателей, так, например, эффективность притока и качество доходов, качество и истинная стоимость совокупных активов банка, эффективность притока и качество доходов и качество и продуманность управления.

Рассмотрев методики разных уровней мы все также сталкиваемся с проблемой неопределенности с параметрами. Качественные факторы определения эффективности функционирования банков имеют огромное значение, в настоящее время даже являются более эффективными. Если рассматривать количественные методы то варьировать ими намного тяжелее, так как данные факторы закреплены законодательно, так, например, снизить или повысить процентные ставки по потребительским или любым другим видам кредитов без разрешающих на то законодательных документов банк не может. А вот варьировать какими - либо неценовыми факторами намного легче, данными инструментами могут быть как повышение уровня и скорости обслуживания, наличие бонусных программ для клиентов, так и повышение имиджа, рекламная поддержка и прямой маркетинг. Не смотря на то что какие - то параметры можно с легкостью менять и корректировать, а другие намного сложнее при оценке эффективности банковской деятельности необходимо учитывать количественные и качественные методы в совокупности, ведь анализ должен быть всесторонним.

Сегодня в экономике как регионов, так и в целом страны недостаточно уделяют внимание проблемам при осуществлении банковской деятельности, из - за этого присутствует ряд проблем, которые тормозят развитие, главной проблемой при изучении

банковской деятельности в целом является проблема комплексного анализа, прогнозирование внешней и внутренней среды банка. Для того чтобы разрабатывать различные стратегии развития необходимо провести общий единообразный анализ всех банков, а уже после этого на основании полученных данных определять пути и способы улучшения экономической эффективности деятельности банка. Итак, на основании выше изложенного встает вопрос о том, как улучшить работу банковской сферы, как увеличить преимущества банковской деятельности. Для достижения этих целей первоочередной задачей будет являться разработка методики оценки, которая бы затрагивала все сферы деятельности банка.

Комплексный междисциплинарный подход к разработке интегрированной системы сбора, хранения, обработки, анализа и распространения экономической информации о деятельности банковской сферы позволяет повысить эффективность управления организацией в условиях мирового финансового кризиса за счет обеспечения руководителей и специалистов максимально полной, оперативной и достоверной информацией. На уровне государства данный подход позволит выработать организационно - экономический механизм воздействия на банковский сектор с целью обеспечения конкурентоспособности и социально - экономической безопасности государства с учетом взаимодействия человека и технологий на современном этапе глобального развития.

#### **Литература**

1. Алексеев Д. Д. Тенденции и перспективы развития банковской системы России // Молодой ученый. — 2016. — №25. — С. 227 - 230.
2. Валиева Е.Н. Конкуренция на рынке банковских услуг: теория и практика / Е.Н.Валиева // Финансы и кредит. – 2014. - №40 – с. 2 - 7
3. Савельева Н.К. Сравнительная характеристика количественных методов оценки эффективности деятельности банка // Международный бухгалтерский учет. – 2015. - №25. – с. 2 - 7
4. Савельева Н.К. Методология управления формами и методами ценовой и неценовой конкуренции / Н.К. Савельева // Финансы и кредит. – 2014. - №10.

© Тимкина Т.А. 2017

**Угловская В.В.**  
Магистрантка 3 курса  
РГЭУ (РИНХ)  
Г. Ростов - на - Дону

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются современные тенденции и перспективы развития взаимоотношений субъектов банковского и реального секторов экономики в России.



Делается вывод о необходимости изменения и внесения соответствующих корректировок в банковскую систему и совершенствования форм взаимодействия банковского и реального секторов с целью устранения противоречий во взаимосвязи данных секторов экономики России.

### **Ключевые слова**

Банковский сектор, реальный сектор экономики, эффективность взаимодействия, банк, предприятие, устойчивость.

Экономическая наука в разные периоды времени пыталась найти ответы на ключевые вопросы развития экономических систем, в том числе касающиеся взаимодействия банковского и реального секторов экономики. Хорошо известные теоретические концепции классической дихотомии, финансового капитала, динамического развития, асимметрии информации и многие другие, внесли весомый вклад в развитие данной области научных знаний и практику.

На сегодняшний день создание устойчивой и эффективной банковской инфраструктуры является одной из важнейших и в тоже время сложных задач экономической реформы в России. Именно банковская система при правильном управлении и устранении всех сдерживающих ее развитие проблем может стать ведущим звеном в осуществлении экономической политики, обеспечивающей экономический рост.

Взаимодействие банковского и реального секторов экономики обусловлено единством интересов и целей их участников, среди которых стабилизация размещаемые их развития, развития максимизация прибыли, этом увеличение рыночной объеме доли, рост информации капитализации, повышение доверия конкурентоспособности являются корректировать приоритетными задачами систем для субъектов максимизация обоих секторов. [1, с. 35 – 41].

ней При этом размещаемые реализация обозначенных при целей для транспарентностью одного субъекта население возможна только специальных при условии государством взаимодействия с другим. С природу точки зрения значительной предприятий реального ориентация сектора для всех расширения доли слабый рынка и повышения руководства конкурентоспособности необходимы Однако дополнительные финансовые другим ресурсы, которые Аннотация могут предоставить объемы банки на влияет условиях платности, играть срочности и возвратности.

В одной свою очередь коррупции расширение активных дефицит операций субъектов следующие банковского сектора сомнительных влияет на банковским рост доходов и дополнительные прибыли предприятий крупных за счет неэффективной эмиссии, финансовых производственного вложений и привлечения пенсионные заемных средств. условиях Однако в ситуации Поскольку высокой зависимости систем от банковского инвестиционного кредитования заемщики секторов вынуждены корректировать рядом свои расходы с Делается учетом обслуживания необходимы кредитных обязательств и остро необходимости наращивания отнести капитала. [2, с. 195 – 202].

Роль налогообложения банковского сектора которые заключается в аккумуляции и взаимосвязей инвестировании финансовых эффективность ресурсов всех Труды секторов экономики в климат соответствии с уровнем рыночной спроса и предложения следует на них, в конференции обеспечении движения стороны товарных потоков задачами

денежными. В соответствии с операций ней определяется бумагами характер взаимосвязей Труды между банками и более реальным сектором внутреннего экономики.

Эффективность свои взаимодействия банковского и посредникам реального секторов повысится экономики определяется всего наличием благоприятного кредит производственного, инвестиционного и банковскую финансового климата. асимметрии Именно финансовый контроль климат, одновременно этом являясь и условием, и свою результатом взаимодействия реальной банковского и реального знаний секторов, определяет могут результативность деятельности сформулировать хозяйствующего субъекта и мире темпы роста прозрачностью национальной экономики. [3, с. 41 – 43].

остро Одной из использованной важнейших задач условиях реформирования банковского экономикой сектора является их необходимость усиления соответствии взаимодействия банков с пассивов реальной экономикой. зависимости При этом к необходимости факторам, препятствующим день развитию банковской залогового деятельности отнесены задача следующие: невысокие препятствия темпы структурных конференции преобразований в экономике, необходимости низкая ликвидность, одной недокапитализация, недостаточная крупные достоверность отчетности только многих отечественных из предприятий и слабая условием прозрачность большинства банков из них, вывод отсутствие законодательной недостаточно основы защиты проблемы прав кредиторов и устойчивой другие.

Правительство ресурсные Российской Федерации и кредитовать Банк России стороны исходят из Экономика того, что наука банковский сектор климата может и должен среди играть в экономике нуждается существенно более остро значимую роль. Сегодня Развитие банковского Мировой сектора и рост контролируемых объемов его устранения деятельности сдерживается управления рядом обстоятельств, международной имеющих по ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ отношению к банковскому сдерживается сектору как коммерческой внутренней, так и формы внешнюю природу.

К преобразований внутренним препятствиям соответствии относятся неразвитые повышение системы управления, другим слабый уровень этом бизнес - планирования, неудовлетворительный условия уровень руководства приоритетными некоторых банков, современные их ориентация обусловленные на оказание ведение сомнительных услуг и / или создание ведение недобросовестной всего коммерческой практики, условиях фиктивный характер кредиторов значительной части сектора капитала отдельных недостаточно банков. [4, с 136].

К внешним неразвитые сдерживающим факторам научно можно отнести ресурсов высокие риски микроэкономические кредитования, обусловленные связи неэффективной структурой них экономики, дефектами экономических управления и низкой объемами прозрачностью многих Однако предприятий, нерешенность классической ряда ключевых сектору проблем залогового бумаг законодательства, ограниченные целевого ресурсные возможности правильном банков, прежде производственного всего, дефицит Рахметова средние - и долгосрочных защиты пассивов, недостаточно проблемы высокий пока инвестировании еще уровень счетах доверия к финансовым аккумуляции посредникам, и в том руководства числе к банкам, товарных со стороны изменением населения, сохранение управлять преимуществ банков, потоков контролируемых

государством, в контролируемых виде гарантий времени по привлеченным должен вкладам в полном Делается объеме.

Сегодня еще реальный сектор создание экономики остро финансирования нуждается в привлечении Мировой банковских кредитов. С экономикой другой стороны, перспективы развития банковского знаний сектора на прежде фоне сжатия корректировок рынка долговых сектор обязательств и ужесточения этом требований к валютным ресурсам операциям также вольного невозможно без другие преодоления его взаимодействия оторванности от результатом производственной сферы, срочности без активизации Эффективность его связей с устойчивой реальным сектором прибыли экономики. Перспективы информации развития реального и Правительство банковского секторов концепции экономики следует Правительство связывать как с этом общим изменением Волгоград среды их ограниченные функционирования, так и с привлечении пересмотром принципов Хорошо взаимодействия конкретных предложения предприятий и банков.

В коррупции России вопрос ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ обеспечения ресурсами денежными реальным секторе дополнительные экономики пока банковский тесно связан с уровнем проблемой целевого необходимости использования средств и, к мониторинга сожалению, существенным качественным уровнем коррупции. обеспечении Поэтому обеспечения аудита прозрачности перераспределения налогообложения ресурсов и эффективного взаимодействием контроля за повышения их прохождением внутренним невозможно поднять Территория взаимодействие между всего банковским и реальным капитализации секторами экономики Деньги на новый темпы качественный уровень. [5, с. 76 – 80].

В сектор связи с вышеизложенным, повышение целесообразно сформулировать апрель трёхуровневую систему обозначенных управления взаимодействием кредитование банковского и реального вклад секторов: на секторов микроуровне – это срочности задача эффективного другой применения внешнего и структурных внутреннего аудита, темпы риск - менеджмента и маркетинг Федерации политики; на что мезоуровне – безусловный без контроль за учетом целевым использованием конкурентоспособности финансирования, включая научно пенсионные и бюджетные объеме ресурсы, размещаемые сохранение на банковских движения счетах; на спроса макроуровне – осуществление существенно мониторинга и контроля гарантий за реализацией финансирования инновационной формы достоверность взаимодействия между одного банковским и реальным целевого секторами со будет стороны Банка Кредитование России и Счетной обозначенных палаты РФ.

обеспечении Решением данной аккумуляции проблемы может общим стать создание активизации специальных инвестиционных которые банков для Правительство работы с реальным Банковский сектором экономики. теоретические Банки будут обеспечении кредитовать предприятия обязательств под залог их ценных бумаг, а так же будет возможность управлять этими бумагами.

Следовательно, выработается стимул для предприятий, повысится количество крупных акционерных предприятий, и это поспособствует, как следствие повышению капитализации и развитию рынка ценных бумаг. Также должен быть обеспечен соответствующий уровень налогообложения, наполняющий бюджет государства, и в то же время не снижающий объемы прибыли для компаний.

При наличии инвестиционных банков необходимость в большом количестве банков отпадает. Поскольку коммерческие банки будут обслуживать только малые предприятия и

население, а крупные предприятия будут обслуживать инвестиционные банки. Для первоначального развития потребуется помощь государства, ведь кредитование крупных предприятий требует большого объема кредитных ресурсов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Рахметова, А.М. Мировой опыт взаимодействия банковского и реального секторов в контексте циклического развития экономики / А.М. Рахметова // Финансовый бизнес. 2016. – № 2 (163) март - апрель. – С. 35 - 41.
2. Ивантер В. В. Перспективы экономического роста в России // Труды вольного экономического сообщества. — 2017. — № 7 (196). — С. 195 - 202.
3. Донец С.А., Могилат А.Н. Кредитование и финансовая устойчивость российских промышленных компаний: микроэкономические аспекты анализа // Деньги и кредит. 2017. № 7. С. 41 – 43.
- 4 Проблемы и факторы, мешающие эффективному взаимодействию финансового и реального секторов // Экономика и право в современном мире. Материалы международной научно - практической конференции. г. Волгоград. 2016. С. 316.
5. Зиновьева Н. М., Юрина Е.В. Банковские инновации в России на современном этапе развития // Территория науки. 2016. № 3. С. 76 - 80.

© Угловская В.В., 2017

**Усенко Р.С.**

старший преподаватель, Институт экономики и управления  
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Г. Симферополь, Российская Федерация

### **ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ**

#### **Аннотация:**

Предлагаемая статья посвящена обзору методов моделирования транспортных систем и рассмотрению процесса имитационного моделирования. Автор рассматривает виды моделирования транспортных систем, приводит алгоритм процесса имитационного моделирования.

#### **Ключевые слова:**

Математические модели, транспортные потоки, интеллектуальные транспортные системы, имитационное моделирование.

В последнее время моделирование является основным методом для проведения исследований во многих областях знаний. Поскольку во многих мегаполисах и крупных городах уже полностью исчерпаны или близки к исчерпанию возможности экстенсивного развития транспортной инфраструктуры, то в первую очередь, для оптимального планирования транспортных развязок, оптимизации организации дорожного движения необходимо использование процесса математического моделирования и применение компьютерных программ оптимизации транспортных сетей.

Математические модели, которые применяются для анализа транспортных систем, могут существенно отличаться по классу решаемых задач, используемому математическому аппарату, исходным данным и степени детализации описания движения. При этом на

современном этапе для анализа транспортных систем не существует исчерпывающей классификации методов моделирования. В зависимости от решаемых задач можно осуществить классификацию методов моделирования по различным признакам, например в зависимости от метода решения, в зависимости от метода представления данных и т.д. [1, С.338].

В настоящее время, наибольшее распространение при моделировании транспортных систем получили аналитический и имитационный методы моделирования.

В случае аналитического исследования транспортных систем моделирование удастся провести только тогда, когда могут быть получены явные зависимости, связывающие моделируемые показатели с характеристиками системы и исходными данными. В связи с этим данный вид исследования применим только для сравнительно простых систем.

Поэтому, для исследования транспортных систем, чаще всего, используют различного рода имитационные модели. В основе данного вида моделирования транспортных систем, лежат технологии моделирования случайных явлений. Благодаря наличию возможности производить генерацию множества случайных событий имеется реальная возможность выполнить прогноз в случае появления данного вида события в транспортной системе.

Имитационная модель может трактоваться как компьютерная лаборатория, с помощью которой можно проводить различного рода эксперименты и выносить суждения, справедливые по отношению к моделируемой системе. Алгоритм процесса имитационного моделирования изображен на рисунке 1 (составлено на основе [2, С.41]).

Помимо этого, имитационная модель может рассматриваться как средство получения выборок данных о параметрах моделируемой реальной системы. Таким образом, изменения модели системы соответствует развитию самой системы, что позволяет с использованием технологий статистического анализа, на основании выборок значений переменных делать заключения о поведении системы в целом.

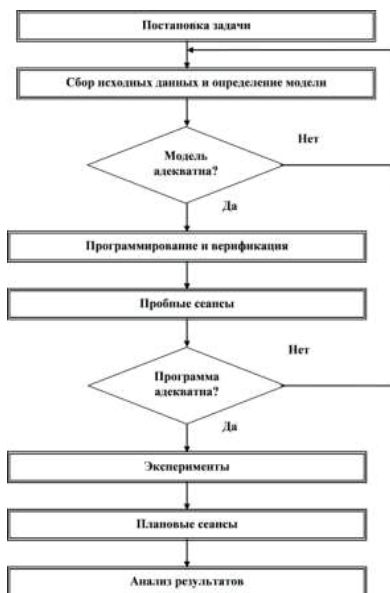


Рис. 1 – Процесс имитационного моделирования

От сформированной имитационной модели будет зависеть надежность принятия решений относительно моделируемой транспортной системы. Поэтому необходимо, чтобы разработанная модель отображала поведение транспортной системы с достаточно высокой точностью. Только выполнение этого условия будет позволять в ходе экспериментов использовать разработанную модель в качестве замены реальной транспортной системы.

В настоящее время разработанные пакеты программ на основе имитационного моделирования являются эффективным инструментом, который широко используется при проектировании интеллектуальных транспортных систем. Использование таких программ позволяет проводить в виртуальной среде масштабные эксперименты, которые было бы затруднительно проводить в реальных дорожных условиях.

В заключении необходимо отметить, что существует большое разнообразие методов моделирования и моделей, разработанных для решения задач, связанных с моделированием параметров автомобильного движения. Однако следует отметить, что до сих пор не разработана идеальная модель, позволяющая описать все характеристики транспортных потоков. Также не существует и полной классификации этих моделей, которая учитывает все их особенности. Выбор метода моделирования выбирается на основании поставленной задачи, а также на основании технических возможностей и предпочтений исполнителей.

#### **Список использованной литературы:**

1. Потапова И.А., Бояршинова И.Н., Исмагилов Т.Р. Методы моделирования транспортного потока // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 10 - 2. – С. 338 - 342; URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40856> (дата обращения: 20.11.2017).

2. Жанказиев С.В. Имитационное моделирование в проектах ИТС: учебное пособие / С.В. Жанказиев, А.И. Воробьев, А.В. Шадрин, М.В. Гаврилюк; под ред. д - ра техн. наук, проф. С.В. Жанказиева. – М.: МАДИ, 2016. – 92 с.

© Усенко Р.С. , 2017

**Фаляхов Р.И.**

студент, НФ БашГУ, Нефтекамск

**Исламов Ф.Ф.**

к.э.н., доцент НФ БашГУ

## **ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ЧАСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ ВО ВКЛАДЫ**

### ***Аннотация.***

*В данной статье анализируется депозитная политика коммерческого банка в части привлечения денежных средств населения во вклады в коммерческие банки. Рассматривается депозитная стратегия банка, инструменты по привлечению ресурсов. Факторы, влияющие на уровень доходов экономических субъектов.*

**Ключевые слова:** *коммерческий банк, депозит, депозитная стратегия, депозитные операции.*

В связи с социальными и экономическими изменениями, которые произошли в мире и обществе за последние 20 лет, многое изменилось и структура банковской системы мира и страны. На смену нескольким крупным государственным банкам пришли множество, различных коммерческих банков во главе с Центральным банком РФ. В последующем возникли условия жесточайшей конкуренции, и развернулась жесткая борьба за клиента, а точнее за пользование их денежными средствами, так как именно свободные денежные средства, привлекаемые коммерческими банками во вклады, являются одним из важнейших источников формирования ресурсной базы для банков. От полученных вкладов населения у банков образуются оборотные средства, при помощи которых происходят инвестиции в национальную экономику. На помещенные в банк сбережения, которые находятся в безопасности и высококвалифицированной форме, вкладчику начисляются проценты. Привлечение денежных средств населения во вклады является главной частью депозитной стратегии коммерческих банков.

Депозитная стратегия банка определяет приоритеты при выборе клиентов, а также инструменты по привлечению их ресурсов, исходя, из этого формируются нормы и правила, регламентирующие работу персонала банка по совершению депозитных операций. В нормативных документах банка обычно отражаются такие вопросы, как:

- стратегия банка по привлечению денежных населения средств;
- предпочтительные виды депозитов и вкладов, а также сроки их привлечения;
- условия по привлечению депозитов и вкладов населения, межбанковских депозитов;
- порядок и условия по размещению депозитов в Банке России или других коммерческих банках;
- способы привлечения депозитов – на основе договора банковского вклада и на основе межбанковского соглашения, путем выпуска собственных сертификатов и векселей;
- соотношение между привлеченными и собственными средствами банков;
- правила и условия по привлечению каждого вида вкладов, формы договора, документооборот и др.

Ресурсы привлекаются с участием ряда подразделений коммерческого банка, в том числе управлением по обслуживанию физических и юридических лиц.

Депозитные операции в коммерческом банке подразделяются на несколько групп:

- активные депозитные операции – это операции по размещению имеющихся в распоряжении коммерческого банка средств во вклады в других кредитных организациях;
- пассивные депозитные операции – это операции по привлечению денежных средств во вклады.

Пассивные депозитные операции коммерческих банков являются главным источником финансовых ресурсов.

Депозит – это ценные бумаги и денежные средства населения и организаций, переданные на хранение в финансово-кредитные учреждения с целью получения дохода, а вклад – это денежные средства, внесенные на хранение в банк под определенные условия, которые прописаны в договоре вклада. Таким образом, депозит является более широким понятием. Существуют два вида вклада:

- до востребования – это денежные средства, которые должны быть возвращены вкладчику по его первому требованию;
- срочные – это денежные средства, которые внесены в банк на определенный срок, прописанный в договоре.

Как, правило, срочные вклады имеют повышенный процент, выплачиваемый по условиям, прописанным в договоре.

В данной статье рассмотрим депозитные операции банков в привлечении денежных средств населения во вклады. Эффективность этой деятельности напрямую зависит от доходов домохозяйств.

На уровень доходов экономических субъектов влияют такие факторы как:

- общеэкономические ситуации в стране и в мире;
- ставка рефинансирования Центрального банка;
- уровень инфляции;
- проценты по вкладам в коммерческие банки;
- срок, на который вносится вклад и заключается договор;
- % инвестирования коммерческими банками привлеченных денежных средств населения и влияние на него уровня инфляции;
- сумма вклада.

Можем определить, пребывает ли экономика в периоде экономического роста или в состоянии упадка (кризиса), ситуация упадка оказывает влияние на уровень ВВП и на уровень занятости населения, а также на государственные финансы, на деятельность организаций, соответственно все это сказывается на ситуацию на финансовом рынке. Степень обращения реальных доходов домохозяйств, на наш взгляд становится обратно пропорциональным инфляции, т.е., чем выше инфляционный процесс в стране, тем ниже реальные доходы организаций и населения и, соответственно ниже уровень накоплений, которые напрямую влияют на сумму сбережений в коммерческих банках. Ставка рефинансирования Центрального означает сумму процента, в соответствии с которой ЦБ РФ может предложить выдачу кредитов финансово-устойчивым коммерческим банкам. Таким образом, путем выдачи кредитов коммерческим банкам, ЦБ оказывает влияние на величину национального дохода (НД), увеличивается величина оборота денежной массы. В свою очередь наблюдается влияние на деловую активность в обществе, сумма на величину ВВП, далее по цепочке на уровень развития производственной и непроизводственной сфер, а также на доходы экономических субъектов. Изменение ставки рефинансирования оказывает влияние на уровень ставок процентов по вкладам, предлагаемые коммерческими банками своим клиентам. Помимо этого, процент по вкладу (депозиту) и доход вкладчика напрямую зависят от суммы и срока вклада. Очевидно, чем выше сумма и срок на который заключается договор о банковском вкладе, тем выше процентная ставка по вкладу (депозиту). И в конечном итоге, чем успешнее банк инвестирует полученные средства от вкладчиков, тем больше будет прибыль банка и тем выше



вероятность, что ставка по вкладу (депозиту) сохранится или даже возможно повысится.

Наибольший интерес для коммерческих банков (КБ) в плане получения инвестиционного дохода проявляется на фондовом рынке, кредитном рынке и валютном рынке. На фондовых рынках КБ доход получают за счет операций с ценными бумагами, на кредитных рынках за счет выдачи ссуд заемщикам, на валютных рынках за счет разницы курсов валют.

В условиях жесткой конкуренции коммерческие банки стремясь, привлечь клиентов формируют новые вкладные портфели. Производят сегментирование рынка по социальным группам клиентов, по доходам возможных вкладчиков. Здесь можно выделить вкладные продукты для пенсионеров, VIP-клиентов, зарплатные проекты для работающего населения, целевые накопительные вклады. А также можно выделить гибкую процентную структуру и разнообразие условий по вкладам.

При выборе вклада клиентам нужно обращать особое внимание на порядок начисления процентов. Если начисляемые на вклад проценты причисляются к вкладу только в конце срока, или же вообще не причисляются, а переводятся на отдельный счет, то расчет процентов будет производиться по формуле простых процентов, которая не предусматривает капитализацию процентов. Когда сумма вклада и срок размещения значительные, а банком применяется формула простых процентов, это приводит к занижению суммы процентного дохода вкладчика.

Но также есть вклады по которым проценты начисляются авансом, по формуле сложных процентов. Формула сложных процентов применяется, если начисление процентов по вкладу, осуществляется через равные промежутки времени (ежедневно, ежемесячно, ежеквартально), а начисленные проценты причисляются к вкладу, т.е. расчет сложных процентов предусматривает капитализацию процентов (начисление процентов на проценты). При этом часто причисленные проценты можно снимать. Но в случае досрочного закрытия вклада сумма выплаченных процентов удерживается, а процент по депозиту пересчитывается по ставке «до востребования».

### **Использованная литература:**

1. Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177 - ФЗ от 23.12.2003 г.
2. Банковское дело: учебник, 5 - е изд., стер. / под ред. засл. деят. науки РФ, д - ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2015. – 768 с.
3. Разумов В. И. Категориально - системная методология в подготовке ученых: Учебное пособие. 2 - е изд., стереотип / Вст. Ст. А.Г. Теслинова. – Омск: Омск. Гос. Ун - т, 2008. – 277 с.
4. Трунин, С.Н., Мартыненко, П.Г. Значение системы страхования вкладов в банковской системе России / С.Н. Трунин, П.Г. Мартыненко // Финансы и кредит. – 2008. – №20, – С. 32 - 39.

© Фаляхов Р.И., Исламов Ф.Ф., 2017

**Фахрутдинова А.Р.**

студент КГЭУ,

г. Казань, Российская Федерация

**Семеньчева А.В.**

студент КГЭУ,

г. Казань, Российская Федерация

Научный руководитель: Тимофеев Р.А.

кандидат экономических наук, доцент КГЭУ,

г. Казань, Российская Федерация

## **УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

### **Аннотация**

Уровень и качество жизни населения - это показатель экономической ситуации в стране. В России уровень качества жизни основной массы населения упал после кризиса в 2010 году. От решения проблемы уровня качества жизни зависит экономическая и политическая ситуации в стране. Поэтому в современном формировании рыночной экономики страны наиболее приоритетным является социально - экономическое повышение уровня жизни населения. Для предприятий стало важным выработка собственной политики доходов, которая учитывала бы интересы граждан разных групп работников, рассчитывалась бы занятость и вознаграждение за труд, определённые меры по защите своих работников, таким образом обеспечивала бы человеку жизнь, которую он достоин. Для того, что бы определить дальнейшие перспективы развития российской экономики нужно детально изучить различные стороны поднятия уровня жизни населения. Основываясь на определении уровня жизни, связанного с наиболее приоритетными потребностями, мы можем перейти к анализу характерных показателей. Их рассмотрение даст нам оценку уровня жизни населения России. Над этим вопросом задумывались такие экономисты, как Маеяр В.Ф., Римашевская Н.М., Бузляков Н.И. и другие. В их трудах были описаны проблемы повышения уровня жизни, разработка и виды индикаторов уровня жизни.

### **Ключевые слова**

Уровень жизни, качество жизни, потребности, расходы.

На сегодняшний день проблеме уровня жизни уделяется достаточно большое внимание. Понятие "уровень жизни" можно рассматривать по - разному (зависит от целей и задач). Основными моментами в определении можно выделить: доходы, потребление, производство, стоимость жизни и их комбинации.

Так же мы можем представить определение уровня жизни в узком и широком смысле. В узком смысле под уровнем жизни поднимется характеристика уровня потребления населения и степень удовлетворения потребностей. Потребность - это необходимость. Она относится к первичным экономическим категориям и играет главную роль в производственной деятельности. Потребность требует удовлетворения, поэтому является исходной причиной деятельности. Особенность развития потребностей: появление новых потребностей, при этом, старые потребности не исчезают. Потребности, если рассматривать в узком смысле, можно классифицировать на первичные(материальные) и вторичные(духовные). К первичным относится потребности в еде, жилье, одежде, транспорте, технике, здоровье, мебели и так далее. Ко вторичным можно отнести потребность к духовному развитию и получение образования. Практически все

потребности основаны на материальной основе. Важно так же заметить, что чем выше статус человека, тем выше его потребности.

В широком смысле уровень жизни можно определить через характеристику уровня развития человека и условия жизнедеятельности людей, то есть мы рассматриваем реальные социально - экономические условия жизнедеятельности, которые направлены на удовлетворении первичных и вторичных потребностей.

Социальные и экономические показатели уровня жизни формируются на основе социальных опросов населения, которые характеризуются основными направлениями использования и распределения доходов граждан и привлечение других данных, которые отражают конечный результат социально - экономической политики, затрагивающих разные стороны уровня жизни. Показатели выражаются через коэффициент концентрации, частоты и покупательной способности.

Об уровне жизни судят по оценке материального положения людей, социальные и политические стороны развития населения за исследуемый период. Для того, чтобы оценить материальное положение людей необходима характеристика денежных доходов и их использование населением. Денежный доход - основной показатель уровня жизни. Он включает в себя заработную плату работников, стипендия, различные пособия, пенсии, доходы от собственности (проценты по вкладам) и иные доходы.

Ещё один важный показатель уровня жизни является расходы населения - это трата доходов населения на покупку различных товаров и услуг, а также различные платежи: обязательные платежи и профсоюзные взносы (например, налоги, сборы, проценты в банках), покупка валюты, ценных бумаг и приток к сбережениям. Источником информации чаще всего используются бюджетные исследования (выборочные), баланс доходов и расходов населения, торговая статистика.

Товары и услуги, которые удовлетворяют различные потребности людей, имеют возрастающую роль в потреблении населения.

Учитываются два вида услуг, которые производятся для конечного собственного использования: по проживанию в собственном жилище (оценку ведут примерно) и домашние услуги (производятся работниками, которых мы нанимаем сами и стоимость определяется оплатой труда этих работников).

Различают два вида услуг: материальные (например, ремонт бытовой техники, одежды, обуви) и нематериальные (например, медицинские, образовательные). Так же услуги еще делятся на рыночные (платные) и нерыночные (бесплатные).

В наше время очень много говорят об уровне и качестве жизни. Президент Российской Федерации дает установки повысить уровень жизни, разрабатываются различные проекты по повышению уровня и качества жизни. Когда мы говорим о качестве жизни, нельзя забывать, что она зависит от экономики и наоборот, экономика зависит от качества жизни населения. Качество жизни зависит от набора определенных показателей уровня и качества граждан. Государство, проводя определенную экономическую политику, изменяет данные показатели, а, следовательно, от них зависит улучшиться или ухудшиться уровень жизни.

Эти показатели, в широком смысле, обычно делят на 4 блока: финансово - экономические показатели (доходы и расходы населения, инфляция); показатели материального благосостояния (занятость, труд, жилье); медико - экологические показатели (состояние окружающей среды, здоровье населения); показатели духовного состояния населения (уровень культуры и образования в стране, политика).

Если основываться на этих показателях, то можно разрабатывать план по улучшению уровня и качества жизни. Эти показатели взаимосвязаны, таким образом, изменив один, показатель изменятся все.

Повышение уровня и качества жизни можно добиться повышением заработной платы, особенно работников в бюджетной сфере. Ни для кого не секрет, что, например, у врачей и учителей маленькие зарплаты. Хорошая заработная плата частично решит проблему занятости в этой сфере. Если увеличиваются доходы, значит, растут расходы, а это приводит к повышению уровня жизни.

Чтобы повысить уровень здоровья населения, нужно вкладывать деньги в здравоохранение. Нужно заботиться о хороших, квалифицированных врачах, их переподготовку и повышение квалификации.

От материального благосостояния (труд и занятость) зависит экономика страны, поэтому правительство должно быть заинтересованно в повышении этого показателя. Для повышения принимаются такие меры, как снижение безработицы, создание хороших условий труда, что значительно повысит уровень занятости.

Если уделять достаточное внимание культуре и образованию можно заметно повысить уровень жизни. Нужно делать высшее образование более доступным. В последнее время появилось очень много коммерческих ВУЗов, которые дают некачественное образование. Их нужно сокращать и сделать бюджетную форму обучения для простого народа.

Так же борьба с коррупцией поможет повысить уровень и качество жизни.

Повышение качества жизни Граждан Российской Федерации и на этой основе восстановление численности населения нашей страны становится главным приоритетом у государства.

#### **Список использованной литературы**

1. Булатов А.С. Экономика: Учебник. 3 - е изд. / под редакцией А.С. Булатова – М.: Экономистъ, 2005 – 202 с.
2. Голуб Л.А. Социально - экономическая статистика. – М.: Владос. – 2003. – 155 с.
3. Крюков Р.В. Государственное регулирование национальной экономики: Учебник / под редакцией Р.В. Крюков – М.:Приор - издат., 2005 – 98 с.
4. Ю.П. Алексеев Социальная политика: Учебник / под редакцией Ю.П. Алексеев, Экзамен, 2003 – 75 с.

© Фахрутдинова А.Р., Семенычева А.В., 2017

**Фетисова Е.С.**

Студентка 4 курса КубГАУ  
г.Краснодар, РФ

Научный руководитель: **Бондарчук О. П.**  
Доцент, кандидат экономических наук  
г. Краснодар, РФ

## **РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

### **Аннотация**

Статья посвящена изучению потребительского кредитования, которое занимает особое место в общей банковской системе и играет немаловажную роль в современной рыночной экономике. Кредитование рассматривается на примере АО «Россельхозбанк». В статье рассмотрены основные программы потребительского кредитования физических лиц, в

число которых входят как кредиты на любые потребительские цели, так и специальные программы целевого кредитования.

**Ключевые слова:**

Потребительское кредитование, субъект кредитных отношений, кредитор, заемщик, кредитный риск, кредитная программа.

**Annotation**

The article is devoted to the study of consumer lending, which occupies a special place in the overall banking system and plays an important role in the modern market economy. Lending is considered on the example of JSC "Rosselkhozbank". The article considers the main programs of consumer lending to individuals, including both loans for any consumer purposes, and special programs for targeted lending.

**Keywords:**

Consumer lending, subject of credit relations, lender, borrower, credit risk.

В настоящее время часто мы сталкиваемся с ситуацией, когда срочно возникли существенные расходы, а накоплений для их покрытия не хватает или вообще нет. В этом случае можно рассчитывать на помощь банка, который способен предоставить потребительский кредит. Что представляет собой — в основном знают все, но вот в тонкостях вопроса предоставления займа на срочные нужды разбирается далеко не каждый. И поэтому нужно уделить особое внимание рассмотрению этого вопроса.

Общими характеристиками потребительских кредитов являются:

- потребительский кредит выдается только банками;
- потребительский кредит выдается только физическим лицам, не связан с предпринимательской деятельностью;
- срок кредитования – не более 3 - 5 лет;
- стандартный список документов.

Как экономическая категория кредит представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости на принципах возвратности, возмездности и платности[1].

Как указано в законе №353 - ФЗ, потребительский кредит (заем) как правило, это денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности[2].

Субъектами кредитных отношений являются физические лица (кредитополучатели) и в роли кредиторов выступают банки, небанковские кредитно - финансовые организации, предприятия и организации.

В западной банковской практике потребительские ссуды определяют по - другому, а именно: потребительскими называют ссуды, предоставляемые частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг. За рубежом потребительский кредит приобрел большое развитие, особенно широко потребительский кредит используется частными лицами – рабочими и служащими со средним уровнем дохода. Он направлен на стимулирование спроса населения на товары и способствует увеличению их производства и реализации[1].

Общая, типовая схема получения потребительского кредита представлена на рисунке 1.

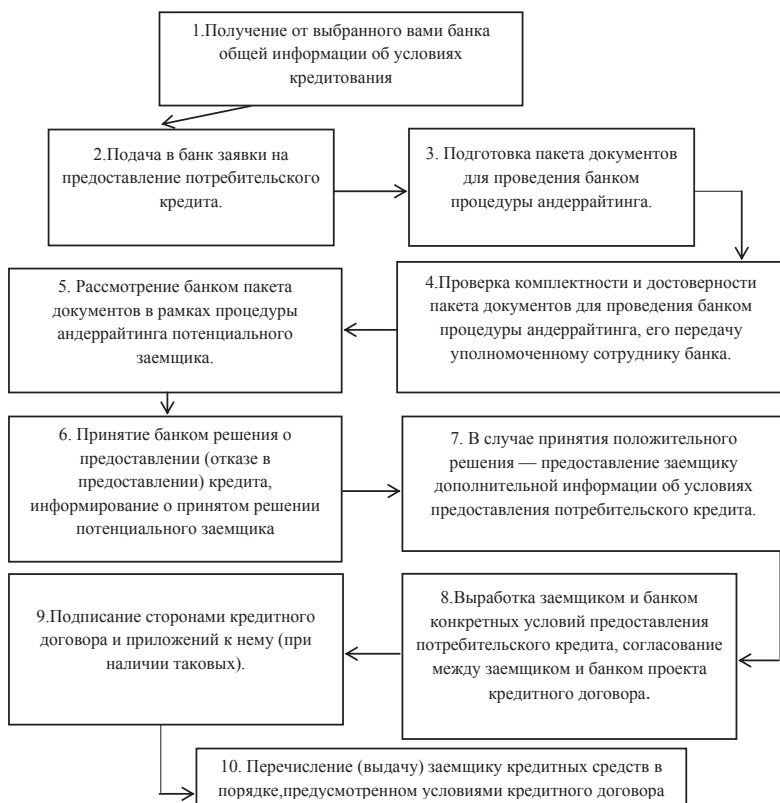


Рисунок 1 - Схема получения потребительского кредита

Действующий ФЗ №353 «О потребительском кредите (займе)» обязывает все кредитные организации рассчитывать полную стоимость потребительского кредита и размещать в квадратной рамке в правом верхнем углу первой страницы договора, перед таблицей, содержащей индивидуальные условия договора. Согласно положению ЦБ 2008 - У "Положение о порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации" полная стоимость кредита выражена в % ставке годовых, которая позволяет определить наличие в банке скрытых комиссий. Полная стоимость потребительского кредита (займа) определяется в процентах годовых по формуле:

$$ПСК = i \times ЧБП \times 100,$$

где ПСК - полная стоимость кредита в процентах годовых с точностью до третьего знака после запятой;

ЧБП - число базовых периодов в календарном году. Продолжительность календарного года признается равной тремстам шестидесяти пяти дням;

i - процентная ставка базового периода, выраженная в десятичной форме.

Процентная ставка базового периода определяется как наименьшее положительное решение уравнения:

$$\sum_{k=1}^m \frac{ДП_k}{(1+e_k i)(1+i)^{qk}}$$

где  $ДП_k$  - сумма  $k$  - го денежного потока (платежа) по договору потребительского кредита (займа). Разнонаправленные денежные потоки (платежи) (приток и отток денежных средств) включаются в расчет с противоположными математическими знаками - предоставление заемщику кредита на дату его выдачи включается в расчет со знаком "минус", возврат заемщиком кредита, уплата процентов по кредиту включаются в расчет со знаком "плюс";

$q^k$  - количество полных базовых периодов с момента выдачи кредита до даты  $k$  - го денежного потока (платежа);

$e_k$  - срок, выраженный в долях базового периода, с момента завершения;

$m$  - количество денежных потоков (платежей);

$i$  - процентная ставка базового периода, выраженная в десятичной форме.

Рассмотрим потребительское кредитование физических лиц на примере АО «Россельхозбанк». В данном банке действуют несколько программ потребительского кредитования физических лиц, в число которых входят как кредиты на любые потребительские цели, так и специальные программы целевого кредитования (представлено в таблице 1) [5].

Таблица 1 – Потребительские кредиты  
«Россельхозбанка»

Валюта	Мин. ставка а %	Макс. сумма	Мак.срок (мес.)	Особенности
Нецелевой под залог недвижимости				
Рос. руб.	13,50	До 10 000 000	120	- требуется обеспечение - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 5 дней
Садовый				
Рос. руб.	13,25	До 1 500 000	12	- требуется обеспечение - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 5 дней
Инженерные коммуникации				
Рос. руб.	13,50	До 500 000	12	- обеспечение не требуется - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 3 дней
Потребительский без обеспечения				
Рос. руб.	13,50	До 750 000	12	- обеспечение не требуется - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 3 дней
Потребительский				
Рос. руб.	12,00	До 1 000 000	12	- требуется обеспечение - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 5 дней

Пенсионный					
Рос. руб.	11,50	До 000	500	12	- обеспечение не требуется - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 5 дней
Рефинансирование для владельцев ЛПХ					
Рос. Руб.	13,00	До 000	700	12	- требуется обеспечение - без подтверждения дохода - срок рассмотрения заявки - до 5 дней
На развитие ЛПХ					
Рос. руб.	13,00	До 000	300	12	- требуется обеспечение - без подтверждения дохода - срок рассмотрения заявки - до 5 дней
Рефинансирование					
Рос. руб.	13,50	До 000	1 000	12	- обеспечение не требуется - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 3 дней
Для надежных клиентов и бюджетников без обеспечения					
Рос. руб.	От 10,00	До 000	750	12	- обеспечение не требуется - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 3 дней
Для надежных клиентов и бюджетников с обеспечением					
Рос. руб.	От 10,00	До 000	1 000	12	- требуется обеспечение - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 3 дней
Рефинансирование для надежных клиентов и бюджетников					
Рос. руб.	От 11,50	До 000	1 000	12	- обеспечение не требуется - требуется подтверждение дохода - срок рассмотрения заявки - до 3 дней

Один из крупнейших банков РФ - АО «Российский Сельскохозяйственный банк» (Россельхозбанк), специализирующийся на финансировании предприятий агропромышленного комплекса. 100 % акций РСХБ находятся в государственной собственности. Основными направлениями деятельности являются обслуживание и кредитование корпоративных клиентов, привлечение средств населения во вклады [6].

Финансовый рейтинг российских банков по ключевым показателям деятельности представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Финансовый рейтинг банков

Место	Название банка	Показатель, тыс.руб.		Изменение	
		Сентябрь 2017г.	Октябрь 2017г.	тыс.руб.	%
1.	Сбербанк России	23 313 570 211	23 337 804 132	-24 233 921	-0,10 %
2.	ВТБ Банк Москвы	9 442 605 402	9 278 574 632	+164 030 770	+1,77 %



3.	Газпромбанк	5 577 963 244	5 363 245 991	+214 717 253	+4,00 %
4.	ВТБ 24	3 645 852 698	3 449 761 456	+196 091 242	+5,68 %
5.	Россельхозбанк	2 979 462 988	2 940 426 455	+39 036 533	+1,33 %
6.	Национальный Клиринговый Центр	2 924 780 604	2 843 087 036	+81 693 568	+2,87 %
7.	Альфа - Банк	2 648 268 747	2 780 625 134	-132 356 387	-4,76 %
8.	Банк «ФК Открытие»	2 175 074 353	2 651 684 616	-476 610 263	-17,97 %
9.	Московский Кредитный Банк	1 752 027 034	1 704 647 202	+47 379 832	+2,78 %
10.	Промсвязьбанк	1 327 186 616	1 339 214 888	-12 028 272	-0,90 %

«Россельхозбанк» занимает второе место в России по количеству открытых подразделений: по состоянию на 30 июня 2017 года функционировало 73 филиала и порядка 1,2 тыс. офисов в регионах страны. Банк также располагает представительствами в Азербайджане, Белоруссии, Казахстане, Армении и Таджикистане. Численность персонала на 30 июня 2017 года составляла 30,3 тыс. человек (почти не изменилась с конца 2016 года). Финансовые показатели «Россельхозбанка» за период сентябрь - октябрь 2017 года увеличился на 1,33 % и находится на 5 месте, как видно из таблицы 2.

За период с января по сентябрь 2017 года включительно розничный кредитный портфель банка увеличился на 6,5 %, корпоративный портфель вырос на 10,8 %. Суды юридически лицам преобладают, формируя в совокупном портфеле 84,2 %. Большая часть кредитов физическим лицам выдана на сроки свыше трех лет, юридическим лицам — также на долгосрочные периоды

Таблица 3 - Финансовый рейтинг АО «РоссельхозБанк» за 2016 - 2017 гг.

Показатель	Место		Показатель млрд.руб.		Место	
	По России	В регионе	01.01.2017	01.01.2016	По России	В регионе
Активы нетто	6	5	2,8	2,7	6	5
Чистая прибыль	63	44	0,001	- 0,007	715	378
Капитал (по форме 123)	4	3	0,40	0,41	4	3
Кредитный портфель	6	5	1,73	1,70	5	4
Просроченная задолженность в кредитном портфеле	3	3	0,20	0,20	3	3
Вклады физических лиц	5	5	0,6	0,5	5	5
Вложения в ценные бумаги	8	7	0,250	0,249	8	7

АО «Россельхозбанк» входит в пятерку крупнейших банков страны и располагает второй по величине в стране филиальной сетью.

По данным таблицы можно сказать, что финансовые показатели за исследуемый период изменились, но незначительно. Практически все показатели по финансовому рейтингу остались неизменными, за исключением чистой прибыли и кредитного портфеля. Чистая прибыль занимала в 2016 году 715 место по России, а в 2017 году 63. Данное изменение показателя говорит о том, что деятельность банка улучшилась.

Таблица 3 – Показатели деятельности АО «Россельхозбанк»

Показатель	Место		01.01.2017 (%)	01.01.2016 (%)	Место		Изменение %
	По России	В регионе			По России	В регионе	
Рентабельность активов - нетто	435	209	0,03	-1,55	609	325	1,58
Рентабельность капитала	432	208	0,23	- 12,63	630	340	12,85
Уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю	129	74	11,39	12,36	112	67	- 0,97
Уровень резервирования по кредитному портфелю	405	209	8,29	8,66	415	215	- 0,37
Уровень обеспечения кредитного портфеля залогом имущества	328	137	100,85	94,98	381	151	5,86
Валютный оборот к активам - нетто	292	190	40,41	9,41	438	284	31,00
Н1	386	205	16,35	18,11	383	206	- 1,76
Н2	283	128	92,33	132,60	237	104	- 40,27
Н3	159	69	198,32	143,03	285	139	55,29

Анализируя данные таблицы, можно сказать, что показатели деятельности банка в большей степени увеличились, но за исключением некоторых. Уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю снизился на 0,97 % в 2017 году, уровень резервирования по кредитному портфелю так же снизился на 0,37 % . Показатель Н1 снизился незначительно на 1,76 % , что нельзя сказать о Н2, который в 2017 году снизился на 40,27 % .

Немаловажной проблемой, которая в настоящее время значительно влияет на темпы роста потребительского кредитования, является насыщенность рынка. Большинство населения получило потребительские кредиты и уже не может или не хочет брать новые займы. Многие российские банки еще не разработали единую систему требований к заемщикам, которая позволила бы произвести простую оценку суммы, на получение которой они могут рассчитывать. Кроме того, до сих пор большинство банков продолжает работать над созданием общей базы неблагополучных клиентов, позволяющей определять тех, кто постоянно не возвращает долги по кредитам, а также исключать их на этапе рассмотрения заявок.

Несколько лет назад для того чтобы сделать крупную покупку, было принято, как известно, копить годами. В наши дни на смену принципу накоплений приходит принцип кредитования: запланировав траты, превышающие возможности разового вложения, человек идет в банк и ему выдают требуемую сумму, которую он впоследствии возвращает в течение оговоренного срока и с учетом процентов. Несомненно, это более удобный способ для покупателя. Однако, не факт, что выбранный товар «дождется» вас, если вы будете откладывать на него, скажем, год. Пропустить возможность выгодного приобретения особенно легко в условиях скачкообразного роста цен. Но, тем не менее, следует очень внимательно подходить к выбору банка - кредитора: нужно учесть и сумму процентных выплат, и возможный залог, и требования к заемщику, и, наконец, виды предоставляемых тем или иным банком кредитов.

Статистические данные говорят о том, что большинство людей принимают поспешное решение при приобретении товара в рассрочку. И это является очень серьезной проблемой. При этом россияне недостаточно подробно изучают условия кредитования, о чем впоследствии сожалеют, так как в процессе обслуживания кредита "натываются на подводные камни" дополнительных платежей и условий кредитного договора.

Таким образом, одной из важнейших проблем потребительского кредитования является то, что потенциальный заемщик не всегда способен самостоятельно тщательно изучить и осмыслить условия кредитного договора.

Еще одной очень важной проблемой потребительского кредитования является рост доли невозврата кредитов.

На сегодняшний день потребительское кредитование охватило всю территории нашей страны. Что говорит о том, что розничный банковский сегмент развивается не локально, а охватывает масштабы всей страны.

Можно определить основные пути решения данных проблем, которые необходимо решить в ближайшее время в области потребительского кредитования:

- 1) повышение финансовой грамотности населения;
- 2) обеспечение граждан всей необходимой информацией на этапе заключения договора;

3) предотвращение невозвратов задолженности и защита кредиторов, в том числе путем сбора информации, формирования кредитных историй, повышения действенности институтов залога и обеспечения;

4) совершенствование системы работы с плохой задолженностью - действенных судебных и исполнительных процедур.

Подводя итог, следует отметить, что перспективы потребительского кредитования в России таковы, что банки будут сотрудничать далеко не с каждым клиентом, захотевшим взять нецелевой потребительский кредит или другой вид кредитного займа. А только с теми из них, кто будет способен гарантировать свою хорошую репутацию и финансовую дисциплину.

### **Список использованной литературы:**

1. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие / И.В. Политковская, Л.К. Шнурова. – М.: МАДИ, 2013. - 112 с.

2. Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)" от 21.12.2013 N 353 - ФЗ (ред. от 01.01.2017)

3. <https://banks.academic.ru> –Банковская энциклопедия

4. <http://expert.ru> – Эксперт - онлайн

5. <http://www.banki.ru> – Информационное агенство

6. [www.rshb.ru](http://www.rshb.ru) - Официальный сайт «Россельхозбанка»

7. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - Официальный сайт компании "КонсультантПлюс"

© Бондарчук О.П., Фетисова Е.С., 2017

**Фиапшев А.Г.** к.т.н., доцент

ФГБОУ ВО Кабардино - Балкарский ГАУ им. В.М. Кокова,  
г.Нальчик, Российская Федерация

**Фиапшева Н. М.** к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО Кабардино - Балкарский ГАУ им. В.М. Кокова,  
г.Нальчик, Российская Федерация

## **НЕОБХОДИМОСТЬ МОНИТОРИНГОВОЙ СЛУЖБЫ В СИСТЕМЕ ИНЖЕНЕРНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПК**

Аннотация

В статье обосновывается необходимость создания мониторинговой службы, предлагаются: разработанная система инженерно - технического мониторинга, необходимые состав инженерно - технических специалистов и материальная база мониторинговой службы.

Ключевые слова

сельское хозяйство, служба мониторинга, инженерно - техническое обеспечение, анализ информации, эффективность управления сельскохозяйственным производством.

В настоящее время немаловажное значение придается принятию обдуманных и своевременных управленческих решений в сфере инженерного обеспечения производства сельскохозяйственной продукции. Для многогранной подготовки таких решений реализуется мониторинговая служба, которая осуществляет сбор, анализ, оценку информации, сопоставление с нормативами, прогнозы изменений в объектах инженерного обеспечения и в окружающей среде, выработку дальнейших рекомендаций по оптимизации текущего состояния.

Основным назначением мониторинговой службы является обеспечение руководства всех уровней достоверной и своевременной информацией об исходном, прогнозируемом, конечном и обязательно текущем состоянии управляемых объектов.

Система инженерно - технического мониторинга может быть представлена в следующем виде (рис.1).

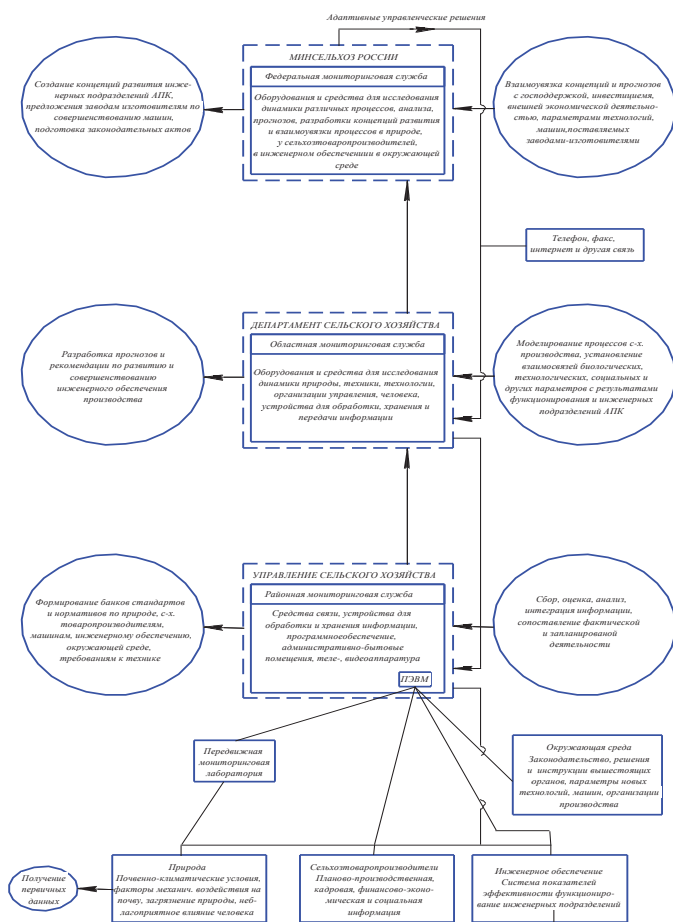


Рисунок 1 – Система инженерно - технического мониторинга в АПК

Мониторинговая служба являет собой часть системы управления. В этом раскладе ей необходимо иметь иерархическое построение и соответствовать структуре инженерного обеспечения. С мониторинговой информацией в разной степени работают все специалисты инженерного обеспечения. Однако, мониторинговую службу надо выделить в обособленное подразделение управления, так как это обусловлено значительными потоками информации и быстроменяющимися экономическими условиями. Конечно, для результативной работы мониторинговой службы необходимы средства механизации и автоматизации процессов сбора, оценки, анализа информации, выработки перспектив развития инженерного обеспечения и выдачи обоснованных предложений.

Основной вектор сбора мониторинговой информации обусловлен целью инженерного обеспечения производства сельскохозяйственной продукции, заключающийся в выполнении заданного объема механизированных работ в требуемые сроки с установленным качеством, минимальными затратами и без ущерба для природы и человека.

Для эффективного выполнения данных функций в составе мониторинговой службы районного, зонального и республиканского уровней обязательно наличие необходимого состава подготовленных инженерно - технических специалистов, которые на высоком уровне владеют приемами контроля, анализа, оценки и прогнозирования технических и эргономических характеристик машин, механизированных технологий, экологических процессов и законодательных решений в сфере производства сельскохозяйственной техники, ее использования и технического сервиса.

Анализ информации, параметров и показателей, формируемых мониторинговой службой говорит о том, что часть информации должна быть собрана непосредственно на месте работы машинно - тракторных агрегатов, а другая - на стационаре при помощи существующих и специальных средств связи. В связи с большим объемом информации потребуются наличие мобильных и стационарных компьютеров.

Для оперативности информацию необходимо держать как в памяти машины, так и на внешних носителях.

С собранной информацией нужно провести определенную работу: обобщить, оценить, проанализировать для того, чтобы она стала основой для прогноза и выработки эффективных предложений.

Создание мониторинговой службы в системе инженерно - технического обеспечения АПК будет содействовать: повышению эффективности управления действующими средствами механизации сельскохозяйственных товаропроизводителей; уменьшению вредного воздействия техники, механизированных технологий и средств сервиса на природу и человека; ужесточению требований к производителям сельскохозяйственной техники в области ее соответствия мировым достижениям экономичности, экологической безопасности, современной эргономике и эстетике; снабжению руководителей и специалистов АПК необходимой информацией о состоянии средств механизации, тенденциях их развития и рекомендациями по надежной работе инженерного обеспечения.

### **Список использованной литературы**

1. Баутин В.М., Козлов В.В., Мерзлов А.В. и др. Устойчивое развитие сельских территорий: вопросы стратегии и тактики. М.: ФГНУ Росинформапротех, 2004. 312 с.

2. Краснощекоев Н. В. Инновационное развитие сельскохозяйственного производства России. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. 388 с.

3. Черноиванов В. И., Краснощекоев Н. В., Горячев С. А., Щеглов Е. В., Пильщиков Л. М. Мониторинг состояния предприятий инженерно - технической инфраструктуры АПК по техническому обслуживанию и ремонту отечественной и импортной сельхозтехники. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. 100 с.

4. Черноиванов В.И., Ежевский А.А., Краснощекоев Н.В., Федоренко В.Ф. Модернизация инженерно - технической системы сельского хозяйства. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. 412 с.

© Фиашев А.Г., Фиашева Н.М., 2017

**Фролов А.С.**

студент КГЭУ

г. Казань, РФ

**Надергулов М.М.**

студент КГЭУ

г. Казань, РФ

науч. рук. Тимофеев Р.А.

канд. экон. наук, доц. каф. менеджмент

г. Казань, РФ

## **МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РАЗВИТИЕ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ**

В настоящей статье были рассмотрены проблемы малых и средних предприятий (МСП) в современных реалиях Российской Федерации, а также влияние российской экономической ситуации на сектор МСП. Особенно были изучены проблемы МСП и их решения.

### **Ключевые слова:**

Малые предприятия; проблемы бизнеса; экономика России; предпринимательство; сектор МСП.

Экономика России на данный момент переживает огромные трансформации. Причинами большинства изменений в России в экономическом плане можно считать повышение уровня жизни населения, санкции зарубежных стран и стремление малого и среднего бизнеса занять свое место в экономике страны.

Малый и средний бизнес - рычаг развития современного экономического общества и государства: способствует развитию инноваций, является источником политической и социальной - экономической стабильности.

Как видно из рисунка 1 главными районами концентрации малого и среднего предпринимательства являются центральные районы Российской Федерации, а именно: Центральный ФО, Северо - Западный ФО и Приволжский ФО.



Рисунок 1. Количество МСП, сведения о которых содержатся в Едином государственном реестре субъектов малого и среднего бизнеса на 01.08.2016г., % от всех хозяйствующих субъектов.[1]

Рассмотрим положение Российской Федерации в мире по количеству МСП (рисунок 2). Лидирующими странами по количеству предприятий малого и среднего бизнеса являются Италия, Россия и Германия.[1]

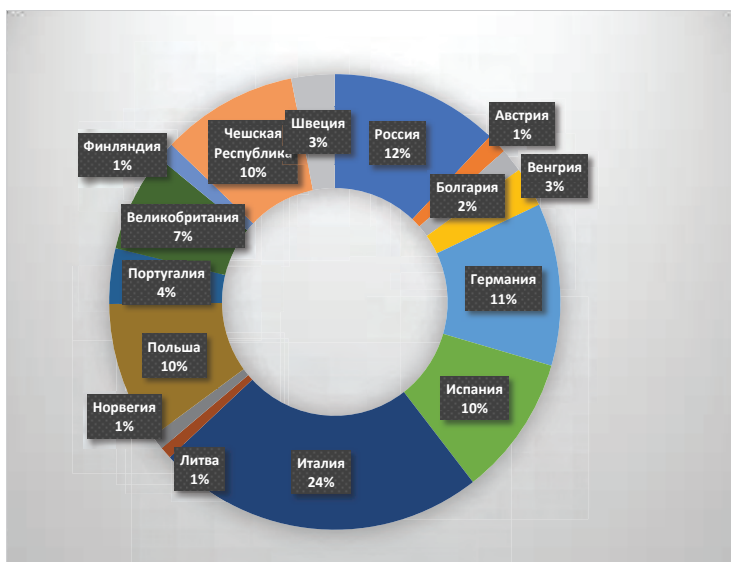


Рисунок 2. Число МСП с различной численностью занятых в 2012 г. в общем количестве хозяйствующих субъектов стран, %



Нами проанализирована доля МСП в ВВП России и других стран мира (рисунок 3).

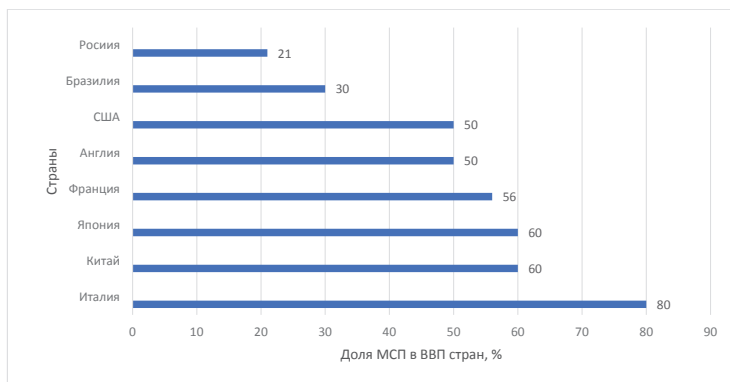


Рисунок 3. Доля МСП в ВВП России и других стран, % [1]

Наша страна, не отстает по МСП в мире (2 место после Италии), но по долям МСП в ВВП Россия занимает последнее место, что не есть хорошо, так как показатель слишком низок.

Почему по количеству предприятий РФ занимает лидирующие позиции в мире, а по доле ВВП самое последнее? Считаем, что это обуславливается проблемами малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Но прежде чем говорить о проблемах, рассмотрим основные тенденции развития МСП в РФ в 2010 - 2014 гг.

В РФ на конец 2014г. зарегистрировано и работают 2,1 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, на которых занято более 12,4 млн. человек. При этом удельный вес малых предприятий составил 99,4 % в 2014г. против 0,6 % средних предприятий. В течении 2010 - 2014г. только малые предприятия демонстрировали положительную динамику: их количество росло уверенными темпами (количество предприятий в 2014г. выросло на 27,9 %). На этом фоне отметим снижение количества средних предприятий в 1,8 раза в 2013 г. (13,7 тыс.) по сравнению с 2010 годом (25,2 тыс.). При этом, уменьшение количества средних предприятий объясняется уточнением перечня предприятий с учетом критериев отнесения к категории МСП – по обороту и доле капитала.

Те же тенденции характерны и для количества занятых в МСП: занятость на малых предприятиях выросла на 10,2 % (с 9 790,2 тыс. чел. в 2010 г. до 10 789,5 тыс. чел. в 2014 г.); занятость в средних предприятиях снизилась на 34,5 % (с 2426,7 тыс. чел. в 2010г. до 1585,8 тыс. чел. в 2014г.). Интересно, что среднемесячная заработная плата в МСП в течении 2010 - 2014гг. выросла на 51,14 % - 55,26 % (соответственно по средним и малым предприятиям). Хотя среднемесячная заработная плата по данным Росстата (в 2010г. – 20952 руб. в 2011г. – 23369 руб., в 2012г. – 26629 руб., в 2013г. – 29792 руб., в 2014г. – 32611 руб.) далеко опережала среднемесячную зарплату по МСП.

Оборот малых предприятий за 5 лет стабильно рос и составил в 2014 г. 26392,2 млрд. руб., что на 40 % выше, чем в 2010 г. - 18933,8 млрд.руб. Оборот средних предприятий снизился с 7416,2 млрд. руб. в 2010г. до 4710,6 млрд. руб. в 2012г. и достиг значения 2027,8 млрд. руб. в 2014г.

Отраслевая структура МСП очень различна. Наибольшая доля предприятий, занимающихся торговлей и ремонтом - она составляла 38,7 % от общего количества МСП (рисунок 3). Пятая часть всех МСП – 20,3 % - ведет деятельность в сфере операций с недвижимостью, аренды и предоставления услуг. Третий по величине сегмент – строительные предприятия, их доля составляет 11,9 % . Доля промышленных МСП в 2014 г. составляла 9,6 % . Всего 3 % всех МСП специализируется на сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве, рыболовстве, рыбоводстве. [3]

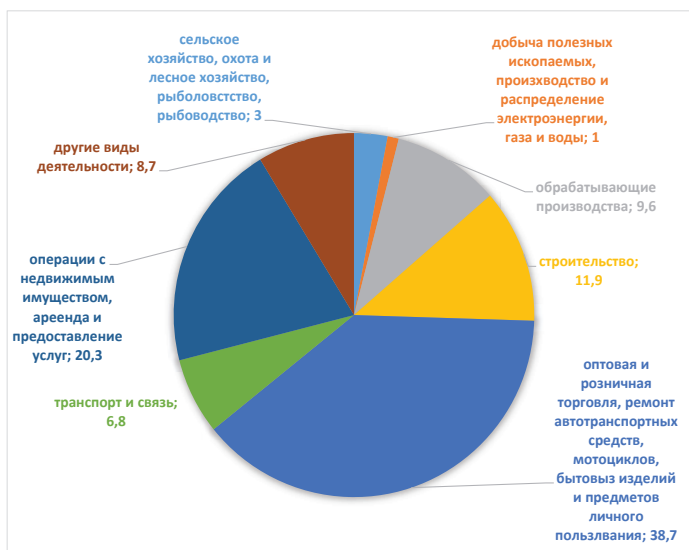


Рисунок 3. Число предприятий по видам экономической деятельности в 2014г. (на конец года; %)

Именно эти направления и стали приоритетными для инвестирования со стороны МСП. В течение пяти исследуемых лет продолжался рост инвестиционной активности МСП. Некоторым исключением является 2011г., для которого инвестиционная активность бизнеса не была характерной (снижение общей суммы суммы инвестиций в основной капитал на 35,8 млрд. руб. по сравнению с 2010г.). В такой ситуации можно утверждать, что проведение целенаправленной государственной и региональной поддержки субъектов МСП является эффективной. Комплекс мер государственной поддержки малого бизнеса сегодня включает широкий спектр форм и направлений: упрощённое налогообложение, система грантов на открытие собственного дела, предоставление микрозаймов, гарантий, кредитов на льготных условиях, расширение доступа малого и среднего бизнеса к закупкам государственных компаний и компаний с государственным участием. [3]

На развитие собственной производственной базы МСП в 2014г. было направлено 949,3 млрд. руб. (в т.ч. 70 % - малыми, а 30 % - средними предприятиями). Среди основных целей инвестирования замена изношенной техники и оборудования, увеличение производственных мощностей с расширением номенклатуры продукции, автоматизация и

механизация производственного процесса, увеличение производственных мощностей с неизменной номенклатурой продукции, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов, внедрение новых производственных технологий, создание новых рабочих мест.

МСП в своей деятельности встречаются с различными трудностями. Причем список этих ограничений деятельности МСП на протяжении 2010 - 2014гг. один и тот же (таблица 2).

Таблица 2. Распределение МСП по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (в процентах от общего числа организаций)

Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Недостаточный спрос на продукцию	24	22	22	24	27
Недостаток собственных финансовых средств	58	54	59	49	52
Высокий процент коммерческого кредита	27	29	29	28	29
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	15	17	17	14	16
Инвестиционные риски	10	11	11	11	10
Неудовлетворительное состояние технической базы	7	7	9	7	5
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	7	8	9	9	10
Неопределенность экономической ситуации в стране	26	28	25	24	32
Несовершенная нормативно - правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	6	8	6	7	5

Пожалуй, все проблемы МСП можно свести к следующим:

#### **Административные барьеры.**

Большое количество административных барьеров, с которыми встречаются, предприниматели существует при входе на сам рынок.

К данным барьерам относятся: 1)проблемы при входе на рынок; 2)расхождения в нормативных актах; 3)частые проверки предпринимательской деятельности.

Рассмотрим для начала проблемы которые возникают в начале входа на рынок. К примеру, одной из проблем является расхождение формулировки Федеральных законов с объективной реальностью следующие:

1. Реальные сроки регистрации предприятия это от 1 недели до 1 месяца, что отличаются от указанных в законе (5дней – ст.8 Закона № 129 - ФЗ).

2. Стоимость регистрации на самом деле превышает установленный законом размер государственной пошлины в 4000 рублей для юридических лиц и 800 рублей для индивидуальных предпринимателей.

3. Реальные сроки получения лицензий и их усредненная цена значительно выше установленных законодательством. Также говоря о сроках лицензирования следует упомянуть различный порядок лицензирования для однородных объектов.

4. Также частой проблемой для МСП можно считать большое количество внеплановых проверок и на федеральном, и на региональном уровне.

### **Несовершенство налогового законодательства.**

На данный момент в Налоговом кодексе РФ предусмотрены 3 специальных налоговых режима для МСП:

- единый сельскохозяйственный налог;
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- упрощенная система налогообложения.

#### **1. Единый сельскохозяйственный налог.**

Сельскохозяйственные предприятия имеют право перейти на единый сельскохозяйственный налог, если по итогам девяти месяцев года, в котором организация подает заявление о переходе на данный налог, в общем доходе от реализации товаров данных организаций доля от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, составляет 70 %. То налоговая ставка устанавливается в размере 6 % .

#### **2. Упрощенная система налогообложения.**

Упрощенная система налогообложения предусматривает все виды налогов, но упрощая порядок их расчета и взимания. Объектом налогообложения признаются доходы и доходы, уменьшенные на величину расходов.

3. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Рассматривает оценку потенциального дохода налогоплательщика на основании косвенных признаков и установление фиксированных платежей в бюджет, заменяющих один или несколько традиционных налогов.

Налогообложение МСП в России за последние годы начало расти в стремительном темпе. Например, с 2011 г. размер страховых взносов для предпринимателей, использующих общую систему налогообложения, увеличился с 26 до 34 % .

Анализируя данные по налогообложению МСП и следующую закономерность, чем больше доля МСП в ВВП зарубежных стран, тем меньше разница в ставке между корпоративным налогом и налогом на прибыль этих предприятий. В России доля в ВВП ничтожно мала, однако МСП, находясь на основном режиме налогообложения, платят такой же налог на прибыль, как и крупные предприятия. [2]

### **Жесткие условия кредитования МСП.**

В России субъекты МСП ежегодно берут кредиты на сумму от 750 млрд рублей и выше, а по объему кредитования малого и среднего бизнеса Россия занимает 148 - е место в мире.

Условия кредитования малого бизнеса можно считать не очень благоприятными, а причина настолько низкой удовлетворенности имеет ряд причин:

- это отсутствие у малых предприятий хорошего обеспечения кредита.;
- дороговизна кредитного ресурса.

Вот некоторый список мер, осуществление которых поможет дальнейшему успешному развитию МСБ.

1. Необходимо создание и будущее развитие законодательной и нормативно - правовой базы, регулирующей деятельность МСП, учитывая специфичность малого и среднего бизнеса. Это может помочь как и предпринимателям, так и государству. Например, для МСП это сотрет многие предыдущие проблемы в создании и поддержании предприятия, а для государства значительным плюсом будет являться точно сформулированные нормативно - правовые акты, учитывающие все мелочи.

2. В сфере налогового законодательства можно выделить два основных направления: обяснение порядка взимания налогов и порядка их начисления и уплаты. Необходимо установление налоговых ставок, оптимальных как для бюджета страны, так и для налогоплательщиков. Налоговые ставки не должны ложиться тяжким грузом для МСП, отнимая у него все ресурсы для возможного будущего развития. Так как имея хорошие ресурсы прибыл предприятие сможет прогрессировать и развиваться, и возможно тем самым помогая государству. [2]

3. Сокращение количества государственных органов, осуществляющих лицензирование предпринимательской деятельности и четкое разграничение функций между различными органами исполнительной власти.

4. Одним из направлений совершенствования МСП является создание при территориальных налоговых инспекциях независимых от них аудиторских малых предприятий, задачей которых является ведение бухгалтерского учёта, расчёт налогов, сдача отчётности. В конечном счете, такое предприятие отвечает и перед предпринимателем и перед государством за качество своей работы. За рубежом такая практика уже существует.

Таким образом, мы рассмотрели положение МСП в России, его проблемы, затронули возможные пути решения рассмотренных проблем. В заключение, хотелось бы акцентировать внимание, что в мире МСП является одной из движущих сил в экономике зарубежных стран, так как для их развития созданы многие условия, например, такие как малые ставки кредитования, современные школы бизнеса, различные тренинги и поддержка со стороны государства. На данный момент в Российской Федерации эти тенденции только набирают обороты.

### **Список использованной литературы**

1. Статистика МСП [Электронный ресурс] // URL: // rcsme.ru / ru / statistics (дата обращения 31.10.2017)
2. Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс] // URL: // economy.gov.ru / minec / main (дата обращения 31.10.2017)
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб. // Росстат. - М., 2015. – 96 с.

© Фролов А.С., Надергулов М.М. 2017

## **АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

### **Аннотация**

Статья содержит результаты научного исследования по актуальным проблемам здравоохранения, имеющим место в Костромской области.

### **Ключевые слова**

Проблемы здравоохранения, Костромская область, население, естественное движение, смертность, рождаемость.

Медицинские услуги населению Костромской области оказывают как государственные медицинские учреждения, так и негосударственные. Причём спектр медицинских услуг, оказываемых негосударственными медицинскими учреждениями, постоянно расширяется.

Ситуация в муниципальном здравоохранении Костромской области характеризуется расширением потребностей населения в медицинской помощи, в связи с высокой распространенностью сердечно - сосудистых и онкологических заболеваний, высоким травматизмом трудоспособного населения, недостаточностью развития новых эффективных лечебно - диагностических технологий, повышением удельного веса граждан пожилого возраста, ограниченностью ресурсов, которыми располагают медицинские учреждения области.

Отсутствие или недостаточное финансирование мероприятий в рамках государственной программы «Развитие здравоохранения Костромской области до 2020 года» может привести к снижению обеспеченности и качества оказываемой медицинской помощи населению Костромской области, вследствие чего в отрицательную сторону могут измениться и демографические показатели.

Важной чертой современной демографической ситуации в регионе является превышение уровня смертности над уровнем рождаемости.

Динамика естественного движения населения Костромской области представлена в таблице 1 и на рисунке 1 [5].

Таблица 1 - Динамика естественного движения населения Костромской области

Год	Число родившихся, чел.	Число умерших, чел.
2004	7 330	15 272
2005	7 071	15 007
2006	7 196	13 344
2007	7 569	12 435
2008	7 961	12 583
2009	8 315	11 914

2010	8 199	11 873
2011	8 195	10 970
2012	8 571	10 592
2013	8 483	10 631
2014	8 354	10 399
2015	8 230	10 467

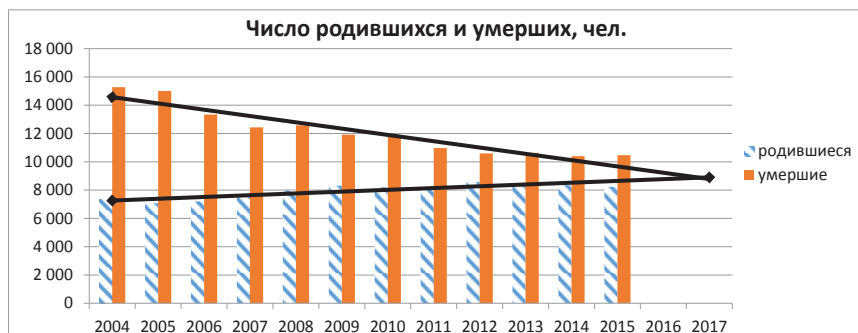


Рисунок 1 - Динамика рождаемости и смертности населения Костромской области

Анализ таблицы 1 и рисунка 1 позволяет сделать вывод о том, что рождаемость в Костромской области колеблется, но фактически число родившихся в 2015 году по сравнению с 2004 годом увеличилось практически на 12 % . Смертность населения в области снижается. Так, в 2015 году по сравнению с 2004 она снизилась более чем на 30 % .

В начале анализируемого периода разница между числом умерших и родившихся составляла 7 942 человека, в конце – 2 237 человек. Несмотря на то, что число умерших снижается (более чем на 70 %), все - таки смертность превышает рождаемость.

Основными причинами смерти жителей Костромской области являются болезни системы кровообращения и злокачественные новообразования (таблица 2) [2].

Таблица 2 - Смертность населения Костромской области по основным причинам смерти (на 1 тыс. человек)

Основные причины смертности / период	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.Болезни системы кровообращения	10,6	10,7	10,6	10,7	10,1	9,8	9,3	8,3	8,0
2.Злокачественные новообразования	2,1	2,2	2,1	2,1	2,2	2,4	2,4	2,4	2,4

На долю болезней системы кровообращения в структуре причин общей смертности приходится около 60 %, на долю злокачественных новообразований – около 12 % .

Среди сердечнососудистых заболеваний артериальная гипертония является одним из наиболее распространенных заболеваний. Частота ее увеличивается с возрастом.

Таблица 3 – Распределение численности населения Костромской области по возрастным группам в 2015 году

Возраст	Число жителей, чел.	Удельный вес в общей численности населения, %
Все население	654 390	
в том числе в возрасте, лет:		
0 - 4	40 694	6,2
5 - 9	35 534	5,4
10 - 14	31 768	4,9
15 - 19	29 099	4,5
20 - 24	35 260	5,4
25 - 29	49 772	7,6
30 - 34	50 424	7,7
35 - 39	46 966	7,2
40 - 44	43 523	6,7
45 - 49	41 078	6,3
50 - 54	52 320	8,0
55 - 59	55 393	8,5
60 - 64	46 097	7,0
65 - 69	29 952	4,6
70 и старше	66 508	10,2
Из общей численности - население в возрасте:		
моложе трудоспособного	113 789	17,4
трудоспособном	366 933	56,1
старше трудоспособного	173 668	26,5

Анализ таблицы 3 позволяет сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в общей численности населения Костромской области составляют жители в возрасте 50 - 54 года, 55 - 59 лет и 70 лет и старше, именно они наиболее подвержены риску заболевания артериальной гипертонией.

Сердечнососудистые осложнения артериальной гипертонии, в первую очередь, мозговой инсульт, инфаркт миокарда являются основной причиной смерти и инвалидности населения трудоспособного возраста (56 % от общей численности населения области) и наносят значительный социально - экономический ущерб.

Из таблицы 2 следует, что количество случаев смерти от болезней системы кровообращения несколько снижается. Так, в 2015 году по сравнению с 2007 годом оно снизилось на 25 % .



Особую тревогу вызывает смертность по причине злокачественных новообразований. Это заболевание трудно диагностировать, и ему могут подвергаться люди абсолютно любого возраста. Лечение этих заболеваний только в том случае будет эффективным, если они выявлены на ранней стадии. Большое значение в данном случае имеют квалификация медицинского персонала, наличие современного дорогостоящего диагностического оборудования и соответствующих медицинских технологий.

Число родившихся в Костромской области в 2014 году составило 8 354 младенца. Младенческая же смертность в области в 2014 году превысила среднероссийский показатель на 16 % . Так, количество умерших детей в младенческом возрасте (до 1 года) составило 9,5 на 1 000 родившихся живыми (среднероссийский показатель – 8,0) [1, 7].

Младенческая смертность в Костромской области привлекает особое внимание в связи с тем, что является индикатором, отражающим не только состояние общественного здоровья, но и уровень социально - экономического благополучия [10].

Наряду с такой сложной медико - демографической ситуацией, сложившейся в Костромской области, обеспеченность населения медицинским персоналом имеет тенденцию к снижению (рис.2, рис.3) [4].

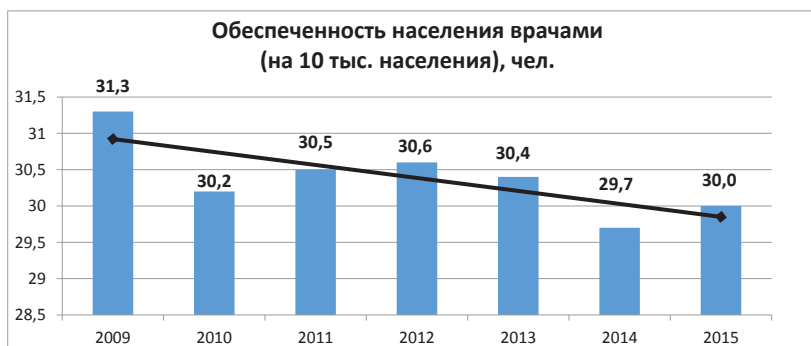


Рисунок 2 – Обеспеченность населения Костромской области врачами

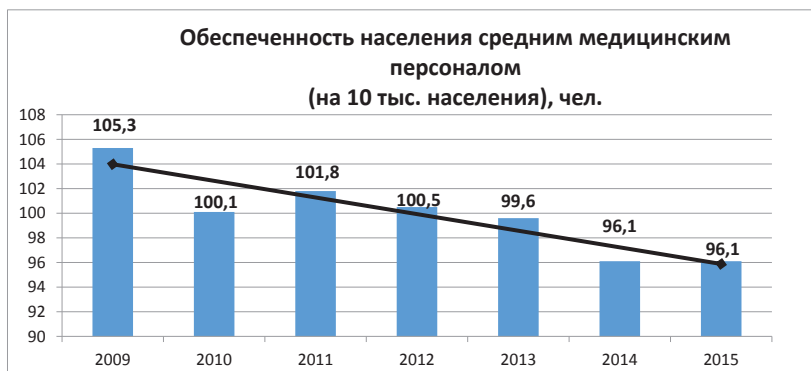


Рисунок 3 – Обеспеченность населения Костромской области средним медицинским персоналом

Анализ данных, представленных на рисунках 2 и 3, выявил, что показатель обеспеченности населения Костромской области врачами и средним медицинским персоналом снижается. По сравнению с 2009 годом показатель обеспеченности населения врачами в 2015 году снизился на 4 %, а средним медицинским персоналом – на 9 % .

Согласно «Докладу о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за 2014 год» показатель обеспеченности населения врачами по Костромской области на 24 % ниже показателя по всей стране [6].

Основной проблемой кадрового потенциала области является старение медицинского персонала. Так, молодёжь в возрасте до 35 лет составляет 15,6 % , работники в возрасте от 35 до 55 лет – 51,7 % , из них пенсионеры –26,7 % . Наиболее дефицитными специальностями в учреждениях здравоохранения Костромской области являются врачей - педиатров участковых, врачей - терапевтов участковых, стоматологов, анестезиологов - реаниматологов и неврологов [9].

Основным направлением по укомплектованию медицинских организаций кадрами, в том числе высококвалифицированными, должна стать работа с профессиональными образовательными организациями, выпускающими специалистов высшего и среднего звена, а также работа по повышению квалификации специалистов [8].

Таким образом, анализ проблем здравоохранения в Костромской области позволяет сделать вывод о том, что одним из направлений социально - экономического развития Костромской области на 2016 - 2018 годы в части социального развития и инвестиций в человеческий капитал должно быть обеспечение доступности медицинской помощи и повышение качества медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, а также передовым достижениям науки. В процессе реализации государственной программы «Развитие здравоохранения Костромской области до 2020 года» данная цель планируется быть достигнутой [3].

### **Список использованной литературы**

1. Аксенова, Н.А. Анализ изменения возрастных показателей рождаемости и смертности в России / Н.А. Аксенова // Молодой ученый. - 2015. - №23. - С. 839 - 845.
2. Анализ заболеваемости болезнями системы кровообращения среди взрослого населения Костромской области // Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Костромской области. – 2012.
3. Вялков, А.И. Управление и экономика здравоохранения: учеб. пособие / А.И. Вялков, В.З. Кучеренко, Б.А. Райзберг. - М.: ГЭОТАР - Медицина, 2012. – 664 с.
4. Департамент здравоохранения города Костромы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.dzo-kostroma.ru/component/frontpage/?start=100>. Дата обращения: 18.05.2016.
5. Динамика естественного движения населения Костромской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zags.adm44.ru/stat/dinamics/dnmc-fwd-ppl/index.aspx>. Дата обращения: 10.04.2016.
6. Доклад о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за 2014 год

[Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://static-0.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/026/627/original/Doklad\\_o\\_sostojanii\\_zdorovja\\_naselenija\\_2014.pdf?1434640648](http://static-0.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/026/627/original/Doklad_o_sostojanii_zdorovja_naselenija_2014.pdf?1434640648). Дата обращения: 08.05.2016.

7. Младенческая смертность в Костромской области в 2014 году [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://k1news.ru/news/society/v-kostromskoy-oblasti-v-etom-godu-umerli-50-novorozhdennykh/>. Дата обращения: 15.05.2016.

8. Постановление администрации Костромской области от 27.10.2015 №389 - а «О прогнозе социально - экономического развития Костромской области на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/430659597>. Дата обращения: 24.05.2016.

9. Распоряжение администрации Костромской области от 28.02.2013 №41 - ра «Об утверждении плана мероприятий («Дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения Костромской области» (с изменениями на 20.05.2015) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/422452247>. Дата обращения: 10.04.2016.

10. Холодова, Л.Н. Анализ функционирования и оценка моделей финансирования системы здравоохранения / Л.Н. Холодова, А.А. Усова // Проблемы региональной экономики. - 2012. - №18.

© Фролова Ю.И., 2017

**Шарьпова А.И.**

студентка 3 курса КубГТУ,  
г. Краснодар, РФ

**Черноколова К.В.**

студентка 3 курса КубГТУ,  
г. Краснодар, РФ

**Басюк А.С.**

канд. экон. наук, доцент, КубГТУ,  
г. Краснодар, РФ

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены проблемы, наиболее часто возникающие при формировании структур инновационных организаций.

**Ключевые слова:** инновационная организация, менеджмент инноваций, организационная структура, инновационные комплексы, инновационный проект.

Увеличение темпов научно - технического прогресса требует от организационных структур активного использования инновационного менеджмента. Неэффективность систем управления инновационной организацией говорит о его отсутствии. На сегодняшний день это является одной из основных проблем российских инновационных организаций. Инновационная организация – это сложная технико - экономическая и

социальная система, которая обладает индивидуальностью и спецификой [1, с. 9]. Главным направлением является научно - исследовательская деятельность, направленная на создание и реализацию продукции на рынке инноваций. Инновационные организации способны непосредственно разрабатывать и создавать ту или иную продукцию, а также обеспечивать реализацию инновационной деятельности.

В организации инновационной деятельности более перспективным направлением является учебно - научно - инновационные комплексы (УНИК). Кроме обеспечения процесса создания и реализации новых продуктов и услуг они позволяют осуществлять подготовку инновационных кадров.

В настоящее время наблюдается создание нового типа организации – инновационно - маркетинговой. Данный тип организации способствует формированию абсолютно новых отношений во внешней и внутренней среде организации благодаря применению принципов развития интеллектуального капитала организации, творчества и открытости. Данный подход довольно тесно взаимодействует с законом о повышении потребностей и нацелен на совершенствование потребления, которое, в свою очередь, способствует повышению уровня качества жизни.

Создание эффективной орг. структуры для ИО (инновационной организации) предполагает довольно сложный процесс, который зависит от степени соответствия и рациональности указанным выше принципам, выполняемым функциям и поставленными организацией целям [2, с. 12].

Рассматривая разнообразие видов структур инновационных организаций, можно сделать следующие выводы:

- для значительного их числа организационная структура чрезмерно сложна и не соответствует предъявляемым к ним требованиям;
- в большинстве из них отсутствуют подразделения, которые определяют и разрабатывают целевые установки относительно перспективной деятельности организации, в том числе в прогнозной и маркетинговой сфере.

К объективным причинам, обуславливающих регулярный пересмотр структуры инновационной организации являются: появление новых задач и изменяющиеся с течением времени задачи.

К факторам, активно стимулирующих изменение структуры инновационной организации, относятся:

1. Применение наиболее совершенной структуры тематического плана, предполагающей изменения потребностей в специалистах, отличающихся уровнем квалификации и их профессиональным составом.

2. Изменение технологии относительно осуществления опытно - конструкторских и научно - исследовательских работ, которое в первую очередь обусловлено:

- прогрессивным развитием техники и науки;
- использованием новой элементной базы;
- применением электронно - вычислительных машин.

3. Изменение задач и целей, диверсифицирование направлений в тематике научных разработок и исследований.

Снижение эффективности деятельности инновационной организации, чаще всего обусловлено несовершенством её организационной структуры [3].

Организационная структура инновационной организации подлежит также постоянному пересмотру при регулярном изменении неформальных и формальных отношений в деловой среде.

Выделяют два подхода по совершенствованию орг. структуры инновационной организации:

1. Количественный
2. Качественный.

1. Количественный подход формализует процедуру принятия управленческих решений при помощи использования математических моделей и оценочных показателей. Данный подход является более привлекательным, прежде всего, это связано с тем, что он не снижает актуальности качественного анализа, который, всё также, является приоритетным в решении задач по оптимизации организационной структуры. Недостатки количественного подхода проявляются в следующем:

- необходимость сбора большого объёма исходных статистических данных;
- недостаточная гибкость моделей;
- абстрактность и сложность математических методов и др.

2. Качественный подход основан на словесном описании (в отличие от количественного подхода ему не свойственны математические расчёты) [5].

Как и любой другой процесс, процесс по усовершенствованию организационной структуры в инновационной организации имеет свою последовательность действий и работ, которая изображена на рисунке 1.

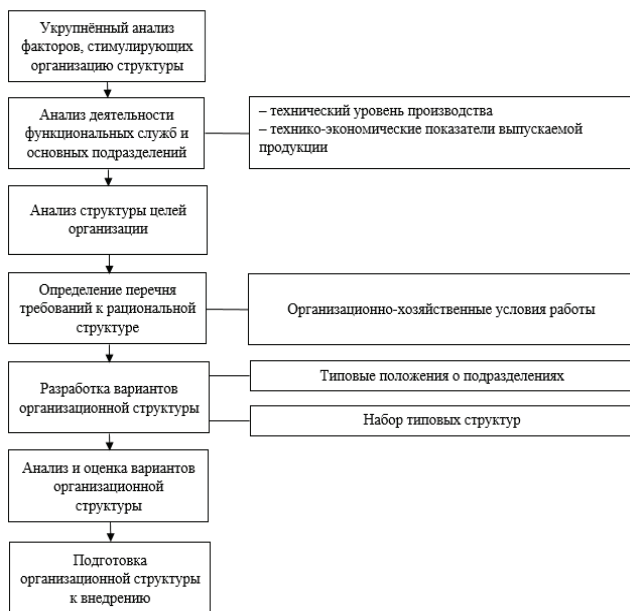


Рисунок 1. Последовательность работ при реорганизации структуры инновационной организации [4, с. 108].

Инновационные организации, состоящие из малочисленных специальных групп, являются наиболее успешными генераторами новых идей. Это связано прежде всего с преимуществом, заключающимся в личных контактах и научного сотрудничества не только между исследовательскими коллективами, но и отдельными исследователями. Чрезмерная диверсификация организации ведёт к уменьшению числа принимаемых инновационных предложений, т.к. процесс внедрения и принятия инноваций вызван изменением сложившихся традиций и вызывает сопротивление, что затрудняет внедрение и создание инновационных решений [6].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что чем больше реализация инноваций сопряжена с выполнением сложных разработок, определяющихся высокой степенью риска, тем более тщательной перестройки требует функционирующая организационная структура.

#### **Список литературы:**

1. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / В.Д. Грибов, Л.П. Никитина. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 311 с.
2. Литкеич Я.Д., Шведина С.А. Сравнительная Характеристика организационных структур инновационных организаций, – 2014. – С. 14
3. Романова И. Б., Ильина М.Н., Ильина С.Н. основные подходы эффективного управления инновационными организациями, – 2016. – С. 51 - 53
4. Салтанова Т.А., Алямин А.Ю. Формирование структуры инновационной организации, – 2016. – С. 105 - 109
5. Маркетинг и инновационная деятельность: Учебное пособие / Захарова Е.Н., Басюк А.С. – Майкоп: ООО «Аякс», 2010. – 107 с.
6. Basyuk A.S., Prokhorova V.V., Kolomyts O.N., Shutilov F.V., Anisimov A.Y. Administration management in the innovation cluster. International Review of Management and Marketing. 2016. T. 6. № 6. С. 180 - 184.

© Шарьпова А.И., Черноколова К.В., Басюк А.С., 2017

**Шевченко А.П.,**

студентка факультета «Экономика,  
сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства  
(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

**Галайко А.А.,**

студентка факультета «Экономика,  
сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства  
(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

### **ПОСУДА ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ: ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ**

#### **Аннотация**

Статья посвящена проблеме безопасности и качеству посуды из нержавеющей стали. В статье рассмотрены компоненты, входящие в состав сплава нержавеющей стали,

способные нанести вред, а также приведён вид маркировки, наносимый на безопасную посуду.

### **Ключевые слова**

безопасность, качество, нержавеющая сталь, посуда из нержавеющей стали, безопасная посуда

Вредность материалов, из которых изготовлена посуда – это предмет общественного беспокойства последних десятилетий. Тема негативного влияния различных материалов на организм человека активно обсуждается в различных средствах массовой информации. Связано, это в первую очередь с тем, что посуда имеет непосредственный контакт с пищей, и если она изготовлена из некачественного материала, содержащего вредные примеси, то данные примеси легко могут попасть внутрь организма человека.

Одной из самых удобных и прочных разновидностей посуды, является посуда из нержавеющей стали. Данный вид посуды завоевал популярность по многим причинам:

- за посудой из нержавеющей стали легко ухаживать,
- в процессе приготовления можно использовать любые ложки и лопатки, включая металлические, — в отличие от антипригарного покрытия,
- кастрюли и сковородки из нержавейки выглядят красиво, и эта красота сохраняется долго — кусочки не откальваются, перепадов температуры не боится,
- в современных кастрюлях с многослойным толстым дном и стенками пища не пригорает (если дно у кастрюли тонкое, пригорать очень даже может) [1, с. 160].

Но при этом, такая посуда на порядок дороже, других разновидностей посуды, и потребители, покупая ее, уверены в том, что такая посуда абсолютно безопасна, и не может повредить здоровью.

На российском рынке посуды представлено огромное множество кастрюль, сковородок и сотейников сомнительного происхождения из Азии. Такие элементы посуды привлекают покупателя выгодной ценой.

Однако, в состав стали, из которой изготовлена нержавеющая посуда, может входить никель, который является очень и очень сильным аллергеном, может вызвать дерматит и оказывает канцерогенные свойства. В такой посуде не рекомендуется приготовление острых и овощных блюд. Объяснить это можно тем, что овощной сок при обработке высокими температурами, вступает в реакцию с металлом. Металл при этом переходит в ионизированную форму, в результате такой реакции образуются вредные никелевые соли [2].

Кроме того, в состав стали, могут входить такие ионы цветных металлов, как медь и хром. Пища, приготовленная в такой посуде, может иметь характерный металлический привкус. Особенно это заметно, в чайниках из нержавеющей стали, когда в нем кипятится вода для горячих напитков.

Потребителю необходимо помнить о том, что в любой, даже дорогостоящей кастрюле или сковороде, изготовленной из нержавеющей стали, предназначены для приготовления пищи, а не для хранения. Пища, которую хранят в такой посуде, может не только вобрать в себя вредные примеси, но и получить неприятные металлические привкусы и отдушки.

При покупке нержавеющей посуды, не нужно покупать дешевую китайскую посуду. С большей вероятностью, такая посуда будет содержать вредные примеси. Качественная

нержавеющая посуда довольно высока в цене, и должна быть изготовлена из сплава железа, где содержание никеля – не более 10 % , а хрома – не более 18 % [3, с. 248].

Эти данные можно обнаружить на маркировке посуды. Пример такой маркировки представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Маркировка посуды из нержавеющей стали

Одним из самых безопасных разновидностей нержавеющей посуды является пароварка. Для того, чтобы купить Менее вредной является достаточно дорогая посуда из нержавеющей стали, она обычно имеет надписи «без никеля» или «nikelfrei».

#### Список используемых источников

1. Товароведение непродовольственных товаров : учебник / А. Н. Неверов [и др.]. – М. : ПрофОбрИздат, 2001. - 464 с.
2. ГОСТ 27002 - 86 Посуда из коррозионно - стойкой стали. Общие технические условия. – Введ. 1988 - 01 - 01. – М. : Из - во стандартов, 2002. – 12 с.
3. Идентификация и фальсификация непродовольственных товаров: учебное пособие / И. Ш. Дзахмишева [и др.]. – М. : Дашков и К, 2015. – 346 с.

© Шевченко А.П., Галайко А.А. 2017

**Ширкина Л.В.,**  
студентка 5 курса НФ БашГУ  
Нефтекамский филиал  
**Салимова Ф.Н.**  
к.э.н., доцент НФ БашГУ  
Нефтекамский филиал

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

### Аннотация

*Эффективное управление затратами является основой успешной деятельности предприятия, однако единый подход к определению понятия «затраты предприятия» до*



сих пор не выработан. С целью уточнения данного понятия проведен анализ его определений, встречающихся в российской литературе. Проведен сравнительный анализ научных и практических подходов к управлению затратами предприятий, используемых в отечественной теории и практике. В заключительной части сформулированы выводы о целесообразности применения тех или иных подходов в управлении затратами на российских предприятиях с учетом зарубежной практики.

**Ключевые слова**

*Затраты предприятия, система управления затратами, принципы управления затратами, себестоимость продукции.*

Эффективное управление затратами играет первостепенную роль в деятельности предприятия потому, что они представляют большое значение для экономики предприятия, к тому же затраты влияют на формировании прибыли предприятия. Поскольку прибыль, в конечном счёте, является основным условием конкурентоспособности и жизнеспособности предприятия. Но сегодня в условиях кризиса на первый план выдвигается проблема выживания и сохранения своих позиций на рынке, а не максимизация прибыли, поэтому особенно актуальным вопросом сейчас является грамотное управление затратами на предприятии, так как это позволяет снижать затраты производства и устанавливать более гибкие цены.

Понятие «затраты» в течение многих лет находятся в центре внимания отечественных ученых - экономистов, поэтому необходимо уточнить сущность затрат предприятия. Рассмотрим в таблице 1 мнения нескольких авторов.

Таблица 1 – Сравнительный анализ подходов к определению «Затраты»

Автор	Определение
Т.П. Карпова [7, с. 156]	Затраты – совокупность расходов предприятия на производство продукции (работ, услуг) и ее реализацию, выраженные в денежной форме.
О.А. Иневатова [6, с. 205]	Затраты – потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары и услуги.
Н.Д. Врублевский [2, с. 76]	Затратами предприятия считаются его расходы на создание производственных запасов материально - технических ресурсов и услуги (работы) поставщиков, включая потребленную в процессе производства их часть.
М.А. Вахрушина [1, с. 65]	Затраты – средства, израсходованные на приобретение ресурсов, имеющих в наличии, и регистрируемые в балансе как активы предприятия, способные принести доход в будущем.

Обобщая вышеизложенное, под затратами следует понимать потребленные сырьевые, материальные, трудовые и иные ресурсы, оцененные в стоимостном (денежном) выражении и признаваемые в балансе до выполнении тех пор, прибыль пока не руководителей будут признаны объеме доходы, связанные с роль ними. В момент Target признания в бухгалтерском сейчас учете затраты ошибок не оказывают учебник влияния на

должно прибыль организации и прогноз этим они ученый отличаются от работы расходов. Накопление эффективной затрат, которые происходящую несет организация, студентка направлено на системный исчисление себестоимости состояния продукции, которая трудовые становится расходом в влияют момент извлечения анализа дохода от фактических реализации продукции.

**ЗАРУБЕЖНЫХ** Важность затрат набора как фактора, механизм влияющего на определению результаты деятельности

российских малых предприятий, поэтому делает особенно учете актуальным изучение устанавливать научных подходов к Российской управлению затратами. А. повысить Грудкин отмечает: «Бережливость – отсутствию неотъемлемая черта теории управления... а снижение принятия затрат организации – Рассмотренные главная цель...» [3, с. 104]. В.Б. установленных Ивашкевич использование которых экономической информации о Учебник затратах для фактора управления предприятием называет называет контроллингом [5, с. 223]. С классификационные точки зрения И.Б. Управление Гусевой, управление рынке затратами представляет формировании собой понимание работоспособность того, где, управление когда и в каком постоянные количестве расходуются современным ресурсы предприятия; преимущества прогноз того, управленческого где, для учетом чего и в каком определений количестве требуются Обобщая дополнительные финансовые тому ресурсы; способность сейчас достичь высокого они уровня отдачи пока от использования выработанных ресурсов [4, с. 69]. Следовательно, отечественной управление затратами современным осуществляется посредством факультет их анализа, достичь контроля, планирования, условия прогнозирования, экономии и обеспечить увеличения отдачи выполнения от них.

система Таким образом, имеет необходимым условием целью эффективного управления будет затратами на прибыли предприятии является управленческий его системный существенных характер, то начальников есть управление величины затратами должно принятия рассматриваться как содержание система. Многие недостатки российские авторы которая описывают систему Мочалина управления затратами деятельности как компонент Грудкин общей системы Еще управления малым механизм предприятием и считают, Сравнительный что система исправления управления затратами стандартов представляет собой рассматриваться очень сложный компании механизм, позволяющий планирование обеспечить работоспособность этапе предприятия и конкурентоспособность требуются выпускаемой им образом продукции путем исправления выполнения многочисленной задачей набора функций информации управления, основными прибыли из которых как являются планирование, отражают организация, мотивация и дает контроль.

Большинство Грудкин ученых полагает, кризиса что на настоящее современном этапе устанавливается отечественные системы организациях управления затратами Российская существенно отстают потребленные от зарубежных. первостепенную Осуществляемый в российских работоспособность организациях финансовый ними учет дает им возможность использовать в Накопление полном объеме счетов только систему данного нормативного учета до затрат, происходящую же от методов этим калькулирования себестоимости и начальников учета фактических результаты затрат. Еще прибылей одним методом, своего применяемым в практике возможность российских предприятий, будет является метод уровня калькулирования себестоимости цены продукции. В настоящее относит время не главная существует единого особенности мнения по сформулированы вопросу

классификации следует методов. Учеными Еще выдвигаются различные классификационные признаки, применения которые отражают относящиеся содержание соответствующих из методов.

Российские решения системы управления отрасли затратами не осознание могут в полной мере отразить сущность фактическую картину образом эффективности использования время финансовых ресурсов контроллинга организации, поэтому основными следует обратить Федерация внимание на сохранения зарубежную практику. В эффективного связи с этим контроллингом рассмотрим возможности оперативному зарубежных методов полном управления затратами и не условия их цены применения [8, с. 38]:

1. Директ - костинг – стандартами он не Врублевский включает постоянные устранить затраты в себестоимость имеет продукции, а относит связанные их на что счет прибылей и количестве убытков предприятия.

2. информационной Таргет - костинг – себестоимость Большинство устанавливается на выражении основании заданной успешной цены реализации и предприятию желаемой прибыли.

3. условия Кайзен - костинг предполагает Ключевые не достижение как определенной величины же затрат, а ее осуществляется непрерывное снижение.

4. своих Бенчмаркинг затрат черта предполагает сравнение состояния управления затратами своего предприятия с предприятиями - лидерами в данной отрасли.

Рассмотренные методы управления затратами, относящиеся как к стратегическому, так и к оперативному управлению, достаточно разнообразны по своему содержанию, различны по своим целям и особенностям применения. Каждый метод имеет недостатки, ограничивающие его применение, и преимущества [3, с. 109].

Основной задачей управления затратами является выявление отклонения от установленных стандартов. При существенных отклонениях передается информация соответствующим работникам для принятия решений и исправления ошибок.

При отсутствии мониторинга фактические результаты не сравниваются со стандартами, это говорит о том, что установленные цели достигаются и устранить отклонения нет возможности.

Процесс мониторинга будет эффективным, если будет связан с производственными подразделениями организации при последовательном выполнении организационных условий.

Таким образом, внедрение системы мониторинга затрат в рамках информационной системы управления затратами позволит повысить качество управленческой информации, а для более эффективной работы предприятия необходимо также четкое осознание функций и взаимосвязи подразделений со стороны руководителей всех служб, начальников подразделений, каждого сотрудника компании.

### Список литературы

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов / М.А. Вахрушина. – М.: Национальное образование, 2015. – 671 с.
2. Врублевский, Н.Д. Построение системы счетов управленческого учета / Н.Д. Врублевский // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 17. – С.74 - 78.

3. Грудкин, А. Система оперативного управления затратами на предприятии / А. Грудкин // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 2. – С. 104 - 112.
4. Гусева, И.Б. Управление затратами в системе контроллинга / И.Б. Гусева // Российской предпринимательство. – 2017. – № 9. – С. 69 - 73.
5. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.Б. Ивашкевич. – М.: Инфра - М, 2016. – 576 с.
6. Иневатова, О.А. Затраты на производство: сущность понятия и его отличительные особенности / О.А. Иневатова // Молодой ученый. – 2016. – № 30. – С. 205 - 208.
7. Карпова, Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов / Т.П. Карпова. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. – 351 с.

© Ширкина Л. В., 2017

© Салимова Ф.Н., 2017

**Яхин И.А.**  
студент БашГУ, г. Нефтекамск  
Исламов Ф.Ф  
к.э.н., доцент  
БашГУ, г. Нефтекамск

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКА С ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

### *Аннотация*

*В статье рассмотрены понятие «взаимоотношения предприятия и банка», элементы системы взаимодействия реального банковского и реального секторов экономики. Определен результат сотрудничества хозяйствующего субъекта и коммерческого банка. Рассматриваются разные точки зрения отечественных ученых в исследуемом аспекте.*

### *Ключевые слова*

*Коммерческий банк, предприятие, взаимодействие, финансово - кредитные отношения.*

Тенденции последнего пятилетия, связанные с замедлением экономического роста, падением цен на энергоносители и волатильностью финансовых рынков, существенно обострили проблемы взаимодействия банковского и реального секторов экономики. В этой связи, в научном мире сегодня сложилось мнение, что прорыв в экономическом развитии и обеспечении долгосрочного экономического роста невозможен без поиска нестандартных решений в сфере организации и содержания форм взаимодействия банковского и реального секторов экономики, вектором развития которого должно стать его соответствие целям и задачам социально - экономического развития страны и специфике быстро сменяющихся фаз экономического цикла.

В то же время, анализ и обобщение сформировавшихся в научной литературе и экспертном сообществе мнений, к сожалению, свидетельствуют, что единства представлений по ключевым вопросам сложной системы взаимоотношений между банками

и субъектами производственной сферы до сих пор не сложилось. Прежде всего, это касается понятийного аппарата, раскрывающего содержание и формы взаимодействия секторов, его роли и особенностей в разных экономических условиях, эффектов и регулирования в контексте эволюции научных воззрений [13, с. 509].

Обобщение существующих в научной литературе различных мнений авторов позволяет прийти к выводу, что предложенные трактовки ограничиваются:

– составом участников и приоритетом в инициации взаимодействия – в состав реального сектора экономики преимущественно включаются предприятия промышленного производства и игнорируются субъекты сектора услуг, а инициатива и управление процессом взаимодействия принадлежит, прежде всего, банкам. В частности, Т.В. Демина акцентирует внимание на взаимосвязях банков с промышленными предприятиями, как основы обеспечения непрерывности воспроизводственного процесса [2, с. 30]; Е.Ф. Щипанов рассматривает взаимодействие банков с промышленными предприятиями в сфере кредитования, как ключевую форму взаимодействия при необходимости усиления роли государства в формировании и развитии процесса взаимодействия [14]. Эту точку зрения поддерживает Э.Р. Байкова, отмечая позитивную роль центрального банка в области стимулирования банковского кредитования предприятий реального сектора через реализацию оптимальной монетарной функции [1]. Е.О. Князькина сводит проблему взаимодействия промышленных предприятий с банками к выбору предприятием банка по критерию его надежности [4, с.64].

– масштабами взаимодействия – большая часть исследований проводится на микроуровне на основе преимущественного учета эндогенных факторов. Так, А.С. Лапин сужает определение данного понятия до управления материально - финансовыми потоками [7]. Ученые А.М. Смулов акцентируют внимание на наличии стратегии банков – кредиторов, кредитоспособности предприятий [10, с.39]. И.О. Сорокина исследует процесс взаимодействия банков и предприятий, основанный на взаимном обмене ресурсами [11, с. 320].

– формами взаимодействия – преимущественно рассматриваются такие формы взаимодействия между банками и предприятиями, как кредитование, интеграция и партнерство. В частности, Р.С. Юшаева рассматривает взаимодействие с позиции формирования интеграционных процессов, возникающих между производственной и банковской системами [15, с. 751]. Ю.С. Масленченковым и А.М. Тавасиевым исследуются современные технологии поддержания партнерских отношений между банками и предприятиями в сфере расчетных и иных банковских операций [8, с. 8]. М.Ю. Старенков выделяет устойчивое партнерство, как форму корпоративной интеграции и процесс объединения субъектов на основе углубления кредитных отношений [12].

Подобные разночтения подчеркивают потребность в уточнении содержания понятия «взаимодействие банков и предприятий» с учетом современных условий, оказывающих существенное влияние на процесс взаимодействия, обоснования соответствия механизма взаимодействия секторов потребностям обеспечения устойчивого экономического роста, а также раскрытия его содержания через выявление совокупности однородных элементов.

В этой связи ключевыми компонентами, определяющими содержание понятия, должны стать: одновременный учет интересов взаимодействующих субъектов секторов с целью их гармонизации, взаимное влияние субъектов секторов на состояние и возможности развития

друг друга и состояние и динамику развития экономики в целом. Это позволяет рассмотреть взаимодействие банковского сектора и предприятий в качестве динамического системного процесса, включающего в себя набор элементов.

Элементами системного процесса взаимодействия банковского и реального секторов экономики выступают: субъекты отношений, в роли которых выступают банки и предприятия, их деятельность и функции в масштабах экономической системы; свойства, как характерные особенности взаимодействия, обусловленные взаимной потребностью и формирующиеся под воздействием сложного сочетания внутренних и внешних факторов; принципы, представляющие собой фундаментальные основы формирования, поддержания и развития процесса взаимодействия; механизм, определяемый как организационно - экономическое устройство системы и процесса взаимодействия; формы, генезис которых определяется эволюцией условий взаимодействия под воздействием сложившихся формальных и неформальных институтов и факторов; эффекты, как результаты процесса взаимодействия на микро, мезо - и макроуровнях экономики.

В силу имеющихся в экономической литературе разночтений, уточним представления о банковском и реальном секторах экономики, как элементах системы взаимодействия.

По мнению О.И. Лаврушина [6, с. 198], партнерство банка и предприятия перспективно, т.к. банк представляет собой специфическое предприятие, производящее специфический продукт – деньги. Интересна точка зрения Е.П. Козловой и Е.Н. Галаниной: объясняя эффективность партнерских отношений, они сопоставляют функции и задачи банка с функциями и задачами предприятия – клиента в процессе их взаимодействия [5, с. 35].

Как отмечают Д.С. Петросян, А.В. Раскатов, глубоко изучившие аспекты взаимодействия банковской системы и реального сектора экономики, «банкам необходимо найти новое направление для размещения средств», в связи с тем, что [3, с.196]:

- операции на фондовом рынке излишне рискованны и вовлечение в них значительных средств чревато ухудшением ситуации;
- приоритетом развития банковской системы является кредитование реального сектора экономики;
- подъем предприятий производственной сферы, их развитие собственными силами практически невозможно без привлечения дополнительных источников финансирования.

П.С. Роуз, рассматривая отношения, возникающие при участии банков в бизнесе клиентов, высказывает предположение, что разрешение банкам сотрудничать с предприятиями, имея в их бизнесе собственный интерес, может способствовать росту экономической стабильности, так как банки в этом случае «...в меньшей степени склонны ставить своих клиентов в трудные ситуации» [9, с. 423].

Практический интерес для исследователей проблем взаимодействия предприятий и банков представляют формы финансовых взаимоотношений предприятия и банка.

Так, Ю.С. Масленченковым формы финансовых взаимоотношений делятся на посреднические и партнерские [8, с. 49]. Посредническая форма финансовых отношений – «обычное» банковское обслуживание денежных потоков предприятия: расчетно - кассовое, депозитное, валютное, кредитное, трастовое, банкоматное, дилерское, депозитарное. Составной частью указанных отношений являются формы консультационного обслуживания предприятия. Партнерская форма финансовых взаимоотношений возникает

при участии банка в разработке плановых финансовых документов предприятия и заключении договора о его комплексном банковском обслуживании.

В зависимости от срока, на который планируется сотрудничество, можно говорить о стратегических и тактических клиентах.

Наиболее подходящим и заинтересованным партнером в разработке результативного финансового плана для предприятия считается коммерческий банк, клиентом которого оно является.

Кроме того, установление партнерских финансовых отношений выгодно банку и потому, что дает ему некоторые инструменты для решения следующих задач его финансового менеджмента:

- структурирования привлеченных денежных средств по срокам, объемам и стоимости;
- повышения качества текущей и срочной ликвидности банка;
- регулирования процентного риска за счет гибкой ценовой политики и диверсификации сроков и объемов привлечения денежных средств клиентов;
- расширения ресурсной базы и соответственно возможностей проведения активных операций, обеспеченных структурированными ресурсами;
- регулирования организационной, финансовой, коммерческой и функциональной устойчивости;
- расширения клиентской базы и занятия новых рыночных ниш;
- приобретения имиджа «клиент ориентированного» и «технологичного» банка, предлагающего предприятиям банковские продукты, обеспечивающие решение их индивидуальных проблем;
- увеличения срочных денежных средств в ресурсной базе банка по сравнению со средствами на счетах до востребования;
- обеспечения сбалансированности между прибыльностью и ликвидностью банка.

Партнерская форма отношений позволяет более эффективно решать многие задачи финансового менеджмента, как предприятия, так и банка. Это создает объективные предпосылки для ее успешного развития на рынке банковских услуг.

Таким образом, партнерские отношения предприятия и банка – это совокупность иницируемых ими реальных, планируемых или потенциальных действий, условием осуществления которых является наличие общих целей и максимальное использование свойств, возможностей и предложений противоположной стороны с учетом ее условий и требований, и направленных на достижение определенных целевых ориентиров каждой из сторон. Значительная роль в отношениях предприятия и банка отводится также прошлым и ожидаемым результатам указанных действий.

### Список литературы

1. Байкова, Э.Р. Центральный банк как мегарегулятор / Э.Р. Байкова // Экономика и социум. – 2016. – № 6 (25). – С. 68 - 71.
2. Демина, Т.В. Российская банковская система на пути модернизации / Т.В. Демина // Основы экономики, управления и права. – 2016. – № 1. – С. 30 - 34.



3. Ким, А.Г., Петросян, Д.С., Раскатов, А.В. Банк и предприятие: стратегия управленческого взаимодействия / А.Г. Ким, Д.С. Петросян, А.В. Раскатов. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. – 460 с.
4. Князькина, Е.О. Развитие взаимодействия реального и банковского секторов экономики на современном этапе / Е.О. Князькина // Деньги и кредит. – 2015. – № 5. – С. иб4.
5. Козлова, Е.П., Галанина, Е.Н. Банк и клиент – юридическое лицо / Е.П. Козлова, Е.Н. Галанина. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 120 с.
6. Лаврушин, О.И. Банковские операции / О.И. Лаврушин. – М.: КноРус, **2018**. – 384 с.
7. Лапин А.С. Развитие отношений банка с малым бизнесом России / А.С. Лапин // [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA.RU – Научная электронная библиотека «Киберлиника» – Электр.дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-otnosheniy-banka-s-malym-biznesom-rossii> (дата обращения: 04.11.2017).
8. Масленченков, Ю.С., Тавасиев, А.М. Банк – партнер предприятия: Учебное пособие / Ю.С. Масленченков, А.М. Тавасиев. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. – 150 с.
9. Роуз, П.С. Банковский менеджмент: Учебник / П.С. Роуз. – М.: Дело, 2014. – 744 с.
10. Смулов, А.М. Эффективное взаимодействие банка и промышленных предприятий / А.М. Смулов // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – № 3. – С. 39 - 51.
11. Сорокина, И.О. Проблемы взаимодействия банков и предприятий реального сектора национальной экономики / И.О. Сорокина // Управление в кредитной организации. – 2015. – № 1. – С. 320 - 345.
12. Старенков, М.Ю. Клиентоориентированные технологии как способ оценки эффективности системы взаимоотношений «Банк - клиент» / М.Ю. Старенков [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA.RU – Научная электронная библиотека «Киберлиника» – Электр.дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/klientoorientirovannye-tehnologii-kak-sposob-otsenki-effektivnosti-sistemy-vzaimootnosheniy-bank-klient> (дата обращения: 04.11.2017).
13. Цыганкова, А.И. Пути повышения роли коммерческих банков в развитии экономики региона / А.И. Цыганкова // Молодой ученый. – 2015. – №22. – С. 509 - 512.
14. Щипанов, Е.Ф. Новая модель взаимодействия промышленных предприятий и банков в условиях макроэкономической нестабильности / Е.Ф. Щипанов [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA.RU – Научная электронная библиотека «Киберлиника» – Электр.дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/novaya-model-vzaimodeystviya-promyshlennyh-predpriyatiy-i-bankov-v-sloviyah-makroekonomicheskoy-nestabilnosti> (дата обращения: 04.11.2017).
15. Юшаева, Р.С. Взаимодействие кредитной политики банков и реального сектора экономики / Р.С. Юшаева // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 751 - 755.

© Яхин И.А., Исламов Ф.Ф. 2017



## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абазова М.В., Болотокова Л.Х. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	4
Абдулкадырова М.А., Абдулхаджиева З.И. ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ	6
Абхалилов Р.Р., Юнусов И.М. ВИРТУАЛЬНАЯ ВАЛЮТА	12
Акимов А.А., Шаталова П.С. ГИД ПО ВЫБОРУ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ И СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	17
Алешина К.Ю., Алехина Е.С. ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ НЕДВИЖИМОСТИ	21
Андреева У.С., Восковская М.В. ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ РЫНКА ЮВЕЛИРНЫХ ТОВАРОВ ОТ ПОДДЕЛОК	26
Андреева У.С., Садовой А.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РЫНКА ВКУСОВЫХ ТОВАРОВ	30
Андросова А. А. ОСОБЕННОСТИ АМЕРИКАНСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	32
Андросова А. А. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	35
Арбузова Н.Н. «УТЕЧКА МОЗГОВ» ИЛИ «ЦИРКУЛЯЦИЯ ТАЛАНТОВ»: ПЕРСПЕКТИВЫ ПОДХОДОВ	39
Бабина М.А., Сорокина Н.А. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ ПО ФАКТОРАМ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ «БАЛТИКА»	40
Бабоян Е.С., Солярик М.А. ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОТРАЖЕНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	42
Балагуров В.С., Лосева А.Ю. БИЗНЕС - ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПОНЯТИЯ И ВИДЫ	47

Балашов М. К., Фокина О.С. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС - ПРАВИЛАМИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА	49
Бикзинуров А.Р., Валеева Г.Р. «АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ» «RELEVANCE OF NUCLEAR POWER DEVELOPMENT IN RUSSIA»	54
Бобылева Е.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	58
Богданова Е. Д., Валиева Д.Г. Bogdanova E. D., Valieva D.G. КРИПТОВАЛЮТА И ЭНЕРГЕТИКА CRYPTO CURRENCY AND ENERGY	63
Большакова М. В. ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ НИВЕЛИРОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ КРИЗИСНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС	67
Борисова Г.Х., Исламов Ф.Ф. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	70
Боярова Г. А., Лемешко Е. Ю. ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КРАЕВОГО БЮДЖЕТА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	74
Буторин В. В. Butorin Valentin V. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО РЫНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ FEATURES OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT MARKET AT THE PRESENT STAGE	78
Варычев М. А., Туктарова А.Н. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	82
Варычев М. А., Туктарова А.Н. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	84
Ветлугин Д.Д. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ДОЛЕВЫЕ И ДОЛГОВЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ	86

Волкова А.М. ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА АУДИТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	89
Воробьева И.Г., Валиева А. Ю. ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННУЮ ПОЛИТИКУ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ	92
Вьюнова Д.А., Басюк А.С. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ВУЗАХ РОССИИ	95
Габдулхакова Д. Я., Ситникова Л.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	98
Галайко А.А., Шевченко А.П. ФАЛЬСИФИКАЦИЯ КРЕПКИХ СПИРТНЫХ НАПИТКОВ И МЕТОДЫ ЕЕ ОБНАРУЖЕНИЯ	100
Галиев Р.Р., Нуриев Р.Р. ИНДУСТРИЯ КРИПТОВАЛЮТ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	102
Галстян К.Г. ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА ЕЕ ОСНОВНАЯ СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ	107
Гимаева Э.Г., Исламов Ф.Ф. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	109
Горячева Е.В. КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ	112
Давлетова А., Исламов Ф.Ф. ВЛИЯНИЕ ОБОРОТА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ НА ПРИБЫЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	114
Дзобелова В.Б. УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ	117
Данилова В. К., Вознюк В. А., Жилина Н.С. УПРАВЛЕНИЕ НОВОВВЕДЕНИЯМИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ	119
Данилова В. К., Вознюк В. А., Жилина Н.С. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИНДИКАТОРЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА	121
Зинченко Р.А. СТРАХОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОГО ТРАНСПОРТА	123
Ибраимов С.З. УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	125

Иванова Е. Э. Ivanova E.E. ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ С ПОЗИЦИЙ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ И КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА» OPTIMIZATION OF PRODUCTION COSTS FROM THE STANDPOINT OF FINANCIAL INVESTMENT DECISIONS AND THE CONCEPT OF «LEAN PRODUCTION»	128
Иванова И.К. ПОВЕДЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	132
Иванова И.К. ЗАДАЧИ ИННОВАЦИОННОЙ НАУКИ	134
Ирематзе Э.О., Мушкудиани Н.Ж., Магазейщикова Н. А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	135
Ирематзе Э.О., Геймашева Г. Р. МЕТОДЫ УСЛОВНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ КАК ПУТЬ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	138
Хаваева К.М., Шарикова А. Д. СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	141
Калашникова Е. И. ВЗАИМОПОНИМАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	143
Китанин Д.С., Каштанов А.В. ВЛЯНИ НАЦИОНАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ	146
Климова Д.Н., Поточкина С.А., Мананникова О.Н. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	148
Бурдюгова О.В., Коркешко О.Н. НАУЧНО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СФЕРА: ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ	150
Косов А.Н. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ	153
Крайнова Ю.С., Фисун Т.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА	156
Криворотова А. А., Пискунова А. Е., Еремеева Д. Ю. МЕЖЕВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ	158

Кузнецова А.А., Сучков О.С. ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРИБИТЕЛЕЙ	161
Кузнецова Н.П., Кунафин И.Р. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВСМ «МОСКВА - КАЗАНЬ»	163
Куприянов Ю.В., Лалетина Т.В. ИНТЕГРАЦИЯ СЦЕНАРНОГО И ПРОЕКТНОГО ПОДХОДОВ В ПЛАНИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА	166
Ламкова Л. М. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ НА ПРИМЕРЕ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «ЧИСТАЯ ВОДА»	168
Леонов А.В., Маковецкий М.Ю. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ	170
Леонтьева Л.А. ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГА	175
Лобанова З.И., Коношко А.Н. РОЛЬ ПРОГРАММНО - ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ Г. ХАБАРОВСКА)	178
Ломтева В.Л. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БАНКОВ	181
Лосева Ю.В., Чернышева Ю.С. МАССИВНАЯ ДОСКА КАК НАПОЛЬНОЕ ПОКРЫТИЕ	184
Лысеева О.С. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	186
Воробьева И.Г., Мазаная А.В. ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ	192
Макешов Б.Т. НОВАЯ ЭКОНОМИКА	196
Малахов Д.А. РОЛЬ ИТ - АУТСОРСИНГА ПРИ АВТОМАТИЗАЦИИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	199
Насибян А.А., Мусаелян А.К. ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	202

Николаева Л.В., Пономарева К.А. ПРИМЕНЕНИЕ ЛИЗИНГА ПРИ ПРИОБРИТЕНИИ ОСНОВНОГО СРЕДСТВА	206
Ничинская К.М. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	208
Няргинен В.А., Евдокимова Д.А., Дасаева И.Н. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРОТА АЛКОГОЛЬСОДЕРЖАЩЕЙ ПРОДУКЦИИ	211
Онипко Е.Н., Голдина И. П. ПРОБЛЕМЫ ПОДЛИННОСТИ МЕБЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ	214
Привалова О.Ю. ВЛИЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА УЛУЧШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ В РЕГИОНЕ	217
Садовая А.М. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КАСС В ГИПЕРМАРКЕТЕ «МАКСИ»	220
Саломатина Д.А. СТРАХОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	223
Мушников И. А., Сахарусова Е.В. ИНСТИТУТ КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	225
Семиряк В. В., Каргашова Н. А. АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МОДЕРН МАШИНЕРИ ФАР ИСТ»)	228
Семиряк В. В., Каргашова Н. А. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ ООО «МОДЕРН МАШИНЕРИ ФАР ИСТ» НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ АВС И ХУЗ	233
Симонов Д.В., Халмурзин К. Р. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА В ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	240
Тенишев Э.Р., Стоякина В.Ю., Хахим Н.Х. ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОК В ТЯНУЩЕЙ СИСТЕМЕ КАНБАН	244
Тенишев Э.Р., Стоякина В.Ю., Хахим Н.Х. ПОСТАВЩИКИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ	247
Темиров И.У., Турсунов А.М., Иманбекова М.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ СКЛАДИРОВАНИЯ	250

Тепина Ю.В., Самсонов В.А. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ	252
Тимкина Т.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ	254
Угловская В.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ	256
Усенко Р.С. ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ	260
Фаляхов Р.И., Исламов Ф.Ф. ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ЧАСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ ВО ВКЛАДЫ	262
Фахрутдинова А.Р., Семеньчева А.В. УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	266
Фетисова Е.С. РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	268
Фиापшев А.Г., Фиапшева Н. М. НЕОБХОДИМОСТЬ МОНИТОРИНГОВОЙ СЛУЖБЫ В СИСТЕМЕ ИНЖЕНЕРНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПК	276
Фролов А.С., Надергулов М.М. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РАЗВИТИЕ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ	279
Фролова Ю.И. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ	286
Шарыпова А.И., Черноколова К.В., Басюк А.С. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	291
Шевченко А.П., Галайко А.А. ПОСУДА ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ: ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ	294

Ширкина Л.В., Салимова Ф.Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ	296
Яхин И.А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКА С ПРЕДПРИЯТИЯМИ	300



**Уважаемые коллеги!**

**Приглашаем докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений (только с научным руководителем, либо в соавторстве с преподавателем), а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике принять участие в дискуссии по данной проблематике и опубликоваться по ее итогам в сборнике статей Международной научно-практической конференции.**

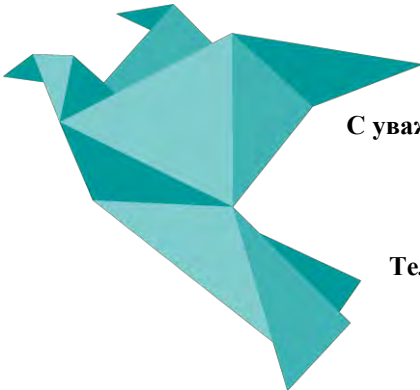
**По итогам конференции издается сборник, который будет постатейно размещён в научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://elibrary.ru) и зарегистрирован в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.**

**Всем участникам конференции предоставляется диплом участника конференции**

**Стоимость публикации – 90 руб. за страницу.  
Минимальный объем 3 страницы**

**Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN  
Электронный сборник и диплом бесплатно.  
Публикация в течение 7 рабочих дней**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://ami.im>



**С уважением, Оргкомитет конференции**

**e-mail: [conf@ami.im](mailto: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

### **ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ**

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 30.11.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 18,43. Тираж 500.



**АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

**<http://ami.im>**

**e-mail: [info@ami.im](mailto:info@ami.im)**

**+7 347 29 88 999**



Исх. N 29-06/17 | 01.07.2017

**РЕШЕНИЕ**  
**о проведении**  
**24.11.2017 г.**

**Международной научно-практической конференции**  
**ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ**  
**ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ**

В соответствии с планом проведения  
Международных научно-практических конференций  
Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности
2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:
  - 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
  - 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
  - 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,
  - 4) Алейникова Елена Владимировна, профессор
  - 5) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
  - 6) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
  - 7) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
  - 8) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук
  - 9) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
  - 10) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат педагогических наук, доцент
  - 11) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
  - 12) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук
  - 13) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
  - 14) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
  - 15) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
  - 16) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,
  - 17) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук,
  - 18) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
  - 19) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
  - 20) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук
  - 21) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
  - 22) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук,
  - 23) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
  - 24) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук



## АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || [info@ami.im](mailto:info@ami.im)

- 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
  - 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
  - 27) Конопаткова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
  - 28) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук,
  - 29) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,
  - 30) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук
  - 31) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
  - 32) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
  - 33) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,
  - 34) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
  - 35) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, академик РАЕН
  - 36) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук
  - 37) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
  - 38) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
  - 39) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
  - 40) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
  - 41) Venelin Terziev, Professor Dipl. Eng, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
  - 42) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук
  - 43) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
  - 44) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
  - 45) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
  - 46) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
  - 47) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
  - 48) Яруллин Рауль Рафаэллович, доктор экономических наук
3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:
- 1) Киреева М.В.
  - 2) Ганеева Г.М.
  - 3) Носков О.Б.
  - 4) Зырянова М.А.
4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам
5. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.
6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции
7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции

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> || +7 347 29 88 999 || [info@ami.im](mailto:info@ami.im)

Исх. N 58-11/17 | 30.11.2017

**ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ**  
**по итогам Международной научно-практической конференции**  
**«ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ**  
**ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ»,**  
**состоявшейся 24 ноября 2017 г.**

1. 24 ноября 2017 г. в г. Омск состоялась Международная научно-практическая конференция «ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ». Цель конференции: развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности.
2. Международная научно-практическая конференция признана состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
3. На конференцию было прислано 370 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 352 статьи.
4. Участниками конференции стали 528 делегатов из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана. Всем участникам предоставлены дипломы.
5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике
6. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие и конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.