



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Часть 1

**Сборник статей
по итогам
Международной научно - практической конференции
14 декабря 2017 г.**

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2017

УДК 00(082)
ББК 65.26
К 64

К 64

**КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: Сборник статей по итогам
Международной научно - практической конференции (Казань, 14 декабря
2017). / в 6 ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2017. - 185 с.**

ISBN 978-5-906996-83-1 ч.1
ISBN 978-5-906996-89-3

Сборник статей составлен по итогам Международной научно - практической конференции «КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ», состоявшейся 14 декабря 2017 г. в г. Казань.

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

Копоцкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук,

Мухамадеева 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

ТИПЫ ФИНАНСОВЫХ РАЗВЕДОК

Аннотация

В статье приводится классификация финансовых разведок, ее основные типы.

Ключевые слова

Подразделения финансовой разведки, группа «Эгмонт», преступные доходы.

Главной задачей органов контроля в экономической сфере является выявление финансовых следов, оставленных преступными лицами, для чего проводится анализ финансовой отчетности учреждений. В этой связи международные организации создали специальные органы для сбора, анализа, распространения информации о признаках легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем. Такими специальными органами выступили подразделения финансовой разведки [1].

Международное сотрудничество ПФР воплотилось в создании группы «Эгмонт», с 1995 года ПФР стали работать вместе в данной группе. Данная группа была названа так, потому что первая встреча была проведена во дворце Эгмонт в Брюсселе. Цель данной группы заключалась в создании форума ПФР, оказывающего поддержку национальным программам по противодействию отмывания денег, полученных преступным путем, в том числе расширение обмена финансовой информацией, повышение квалификации персонала, содействие развитию каналов связи, используя новые технологии.

На сегодняшний день группа «Эгмонт» объединяет подразделения финансовой разведки 151 юрисдикции, имея представительства на всех континентах. Росфинмониторинг является членом группы «Эгмонт» с 2002 года, что свидетельствовало о его соответствии стандартам группы и основанием для оказания консультативной помощи в создании ПФР в странах Южной и Восточной Европы, СНГ [4].

Существует несколько классификаций финансовых разведок в научной литературе. Так, Мовсеян А. и Мельников В. Выделяют две группы. К первой группе относятся финансовые разведки, которые организованы при финансовых и экономических государственных органах. Функции таких разведок заключаются в сборе и анализе информации о подозрительных операциях и информировании о них правоохранительных органов. Во вторую группу входят финансовые разведки, созданные при МВД и прочих силовых органах, их функции заключаются в силовых, следственных действиях [3].

Осипов С. и Зубков В. различают четыре типа финансовых разведок: правоохранительный, административный, судебный или прокурорский и смешанный. Правоохранительный тип финансовых разведок создается в структуре правоохранительных ведомств. Их отличительные особенности заключаются в тесном сотрудничестве с правоохранительными органами и полномочиями в осуществлении оперативно-розыскной деятельности, аресте. Примеры финансовых разведок, интегрированных в правоохранительную систему, существуют в Великобритании, Германии, Венгрии, Австрии.

Финансовые разведки административного типа входят в структуру административного органа или являются независимым административным органом. Финансовые разведки такого типа выступают как посредники между финансовыми организациями, которые

обязаны предоставлять информацию о подозрительных сделках клиентов, и правоохранительными органами, что позволяет обеспечить конфиденциальность информации. Финансовые разведки административного типа не являются частью правоохранительной системы и обладают ограниченными возможностями реализовать свои материалы о деятельности, потенциально связанной с легализацией преступных доходов. Финансовые разведки такого типа функционируют в США, Испании, Австралии, Украине. Финансовые разведки судебного типа создаются в системе судебной государственной власти, чаще всего под юрисдикцией прокуратуры и эффективно функционируют в странах со строгим режимом банковской тайны в связи с возможностью оперативного получения необходимой информации. Разведки такого типа могут сразу начать расследования и проведение следственных действий - обысков, наложений арестов на имущество после получения информации о подозрительных операциях. Примеры судебных финансовых разведок существуют в Люксембурге, Кипре. Смешанные финансовые разведки сочетают в себе признаки предыдущих типов с целью использования соответствующих преимуществ. Примеры таких разведок созданы в Дании, Норвегии [2].

Таким образом, основными направлениями деятельности подразделений финансовой разведки любого типа являются осуществление информационной и аналитической функций. Именно осуществление этих функций обуславливает потребность в наличии таких органов в системе исполнительных органов государственной власти.

Список использованной литературы:

1. Ананикян Д. С., Противодействие легализации (отмыванию) денежных средств подразделениями финансовых разведок развитых стран: международный опыт // Актуальные проблемы современной науки. - 2012. - №4. - С.50 - 56.
2. Зубков В. А., Осипов С.К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. М.: Городец. - 2006. - 291 с.
3. Мельников В.Н., Мовсесян А.Г. Противодействие легализации преступных доходов. М.: МЦФЭР, 2007. 224 с.
4. Прошунин М.М. Зарубежные подразделения финансовой разведки: понятие и виды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--90an0bxb.xn--plai/index.php/poleznaya-informatsiya/mezhdunarodnye-dokumenty-i-standarty-v-sfere-pod-ft>
© Аблаева Т.Д., 2017

Аблаева Т.Д.,
Магистрант, ИЭИУ, Симферополь, Российская Федерация

ВИРТУАЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ КАК СПОСОБ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические аспекты использования виртуальных валют, дана оценка уровня развития операций с ними, а также выявлены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова

Виртуальная валюта, криптовалюта, майнинг, биткоин

Виртуальные валюты, являющиеся удобным, технологичным и дешевым средством платежа для миллионов людей, возникли вследствие бурного развития информационных и компьютерных технологий, внедрения финансовых инноваций. Несмотря на то, что существование виртуальных валют не признается юридически многими государствами, они продолжают оставаться популярными среди пользователей и сфера их применения расширяется. На сегодняшний день в российском законодательстве отсутствует определение понятия «виртуальная валюта» и не устанавливаются особенности использования такой валюты как расчетного инструмента. Позиция российского законодательства в отношении виртуальных валют выражена в Федеральном законе №86 «О Центральном банке Российской Федерации», где говорится о запрете ведения на территории Российской Федерации других денежных единиц и суррогатов. Любые попытки по обмену виртуальной валюты на рубли, иностранную валюту, а также использование ее для приобретения товаров, работ, услуг будет расцениваться как нарушение законодательства в сфере противодействия легализации преступных доходов и финансирования терроризма. В чем отличие виртуальной валюты или криптовалюты от электронных денег (табл. 1) [2].

Таблица 1. Сравнение электронных денег и виртуальных валют

| Характеристики | Форма стоимости | |
|---|--|---|
| | Электронные деньги | Виртуальные валюты |
| Денежный формат | Цифровой | Цифровой |
| Счетная единица | Традиционные валюты, используемые в качестве средства платежа (USD, EURO и др.), со статусом законного средства платежа в таких системах, как PayPal | Валюта, созданная в частном порядке (Bitcoin, litecoin и т. д.), без статуса законного средства платежа |
| Принимаемость | На предприятиях, отличных от эмитента | Обычно в рамках ограниченного виртуального сообщества |
| Законный статус | Регулируются ЦБ | Не регулируются ЦБ |
| Эмитенты | Законодательно лицензируемые институты - эмитенты электронных денег | Нефинансовые частные компании |
| Предложение денег | Фиксировано | Не фиксировано (зависит от решения эмитента) |
| Возможность возмещения денежных средств | Гарантирована (по номиналу) | Не гарантирована |
| Надзор и контроль за эмиссией | Да | Нет |
| Типы рисков | Преимущественно операционный риск | Легальный риск, кредитный риск, риск ликвидности и операционный риск [2] |

Для осуществления эмиссии денег необходимо иметь полномочия, в Российской Федерации Банк России имеет право осуществлять денежную эмиссию, криптовалюта же может создать любой человек при наличии необходимого программного обеспечения. Криптовалюты создаются в процессе майнинга – единственного способа эмиссии, заключающегося в решении компьютерными, подключенными к блокчейн - сети специальных математических задач. Майнинг обеспечивает безопасность всей криптовалютной системы путем записи и запоминания всех проведенных транзакций. Причины отрицательного отношения к виртуальным валютам заключаются в том, что задачи любого государства состоят в поддержании устойчивости национальной валюты, национальной платежной системы, а существование криптовалют подрывают эту основу [1].

Рассмотрим их преимущества и недостатки на примере наиболее популярной криптовалюты – Биткойна. К преимуществам данной валюты можно отнести: возможность быстро и без ограничений отправить или получить любую сумму в любую точку мира, имея полный контроль над своими деньгами; платежи производятся с очень низкой комиссией или без нее; биткойн - транзакции не содержат информации о покупателе, что может служить защитой от потерь, связанных с мошенничеством; отсутствие личной информации делает невозможной ее кражу.

К недостаткам биткойна относят низкую степень признания, незначительную общую стоимость в обращении, ограниченное количество компаний, использующих биткойн, незаконченность разработки программного обеспечения. На сегодняшний день использование криптовалют связывают с попытками легализации преступных доходов и финансирования террористических сообществ. Существуют некоторые способы решения проблем по противодействию использованию виртуальных валют в незаконных целях: разработка национального законодательства для регулирования обращения виртуальных валют; использование региональных и международных инструментов в борьбе с киберпреступностью; запрет стран на использование виртуальных валют платежными и финансовыми учреждениями (Россия, Китай); регулирования использования виртуальной валюты на законодательном уровне как товара (США) [3]. Выбор конкретного способа противодействия незаконному использованию криптовалют должен происходить с учетом исторических, экономических и политических особенностей, особенностей национального законодательства, состояния платежной инфраструктуры.

Таким образом, криптовалюта может показаться удобным средством, так как ее использование не контролируется, нет инфляции, анонимность расчетов, она является зашифрованной информацией. Но вместе с тем, применение таких денежных суррогатов будет расцениваться, как вовлечение в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма. На сегодняшний день существуют современные законные платежные средства, которые удобны в использовании и их применение не создает вопросов потенциального вовлечения в незаконные схемы.

Список использованной литературы:

1. Бабурина П.М. Виртуальная валюта как способ легализации доходов, полученных преступным путем // Инновационное развитие российской экономики. - 2016. - С.256 - 267.

2. Кочергин Д.А. Место и роль виртуальных валют в современной платежной системе // Вестник СПбгу. - 2017. - №1. - С.119 - 140.

3. Юрченко А.О. Виртуальные валюты: особенности и перспективы использования // сборник статей победителей IV международного научно - практического конкурса. - 2016. - С.194 - 199.

© Аблаева Т.Д., 2017

Авагян Э.А.

Место учебы

: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный Университет Управления»

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ

Аннотация. Рассмотрены стратегии распределительной логистики, функции процесса распределения. Проанализированы две основные формы организации распределения готовой продукции и каналы распределения, приносящие ими выгоды производителю. На основе проведенного исследования автором предлагается выделить необходимость формирования принципов выбора стратегии распределительной логистики в контексте стратегического развития организации.

Ключевые слова: логистика распределения, выбор стратегии, логистический канал, посредник.

В настоящее время в теории и практике бизнеса широко стали применяться в интегрированном стратегическом развитии современные концепции управления предпринимательскими организациями [1,3], использующими логистический консалтинг [5] и инновационные технологии в логистике [4]. Процессы формирования стратегии логистики распределения также подвержены их влиянию [8]. В контексте исследования взаимодействия логистики распределения со стратегиями по управленческой горизонтали и вертикали системный подход приобретает особую актуальность [7].

Итак, насущной задачей исследований является формирование принципов выбора стратегии распределительной логистики в контексте стратегического развития предприятия. Распределительная логистика строится на следующих принципах: Координация всех процессов товародвижения, от начальных операций товаропроизводителя до логистических сервисов; Интеграция всех функций управления процессами распределения продукции и услуг; Системность управления распределением и взаимозависимость всех элементов сбытовой деятельности; Комплексность т.е. решение проблем, связанных с удовлетворением платежеспособного спроса потребителей; Оптимальность по соотношению частей системы распределения и в отношении режима ее

функционирования; Рациональность организационной структуры и организации управления системой распределения.

С развитием управления цепями поставок, при формировании стратегий предприятия стали учитывать ценностный подход. В соответствии с данным подходом логистика должна обеспечивать конкурентные преимущества и создавать ценность для компании. Существует 6 различных типов цепей поставок, логистика в которых обеспечивает достижение данных целей, каждому из которых соответствует своя стратегия:

1) Стратегия прямых отгрузок. Подразумевается, что деятельность предприятия по организации сбыта завершается на этапе отгрузки готовой продукции со склада покупателям (оптовым или розничным). При этом степень вовлечения предприятия в распределительные процессы и сбытовые издержки минимальны;

2) Стратегия инсорсинга логистики. Предполагается реализация логистических функций предприятия самостоятельно. При использовании данной стратегии обеспечивается максимальный контроль сбыта, появляются возможности расширения рынка сбыта. Однако, это наиболее дорогостоящая стратегия;

3) Стратегия дочерней логистической компании. Предприятие передает логистические функции и логистические мощности под управление дочерней компании, что за счет передачи непрофильных активов позволяет повысить эффективность основной деятельности;

4) Стратегия логистического аутсорсинга. Представляет собой передачу функций по управлению распределительной логистикой сторонней компании (логистическому провайдеру). Подобные компании обладают широкой материально - технической базой для осуществления транспортных операций, заключают с посредниками в сфере распределения контракты от своего имени;

5) Стратегия создания интегрированной распределительной сети. Предлагается создание интегрированной логистической структуры, состоящей из нескольких производителей, которые на основе партнерских соглашений создают систему распределения, направленную на удовлетворения потребностей клиента с минимумом издержек. Однако воплотить в жизнь данную стратегию достаточно сложно, со стороны организации взаимодействия конкурирующих сторон;

6) Стратегия оптимизации логистических затрат — один из самых распространенных подходов к организации логистики распределения, подразумевающий минимизацию общих затрат.

На основе иерархии уровней формирования стратегии. Методология системного подхода в формировании адаптивного механизма управления организацией [2], выбирая стратегию распределительной логистики необходимо обеспечить ее соответствие корпоративным целям и стратегическим приоритетам развития предприятия (рисунок 1).

Ключевыми понятиями логистики распределения являются понятия логистического канала и логистической сети. Ранее уже было отмечено, что главной целью логистической системы распределения является доставка товара в нужное место в нужное время. Логистика призвана удовлетворить спрос с минимальными затратами, поэтому главную роль здесь играет решение задачи организации каналов распределения.



Рисунок 1 – Уровни формирования стратегии предприятия [2]

Канал распределения – это совокупность организаций или физических лиц, которые принимают на себя или помогают передать другим организациям и лицам право собственности на определенный товар или услугу на пути от производителя к потребителю (рисунок 2).

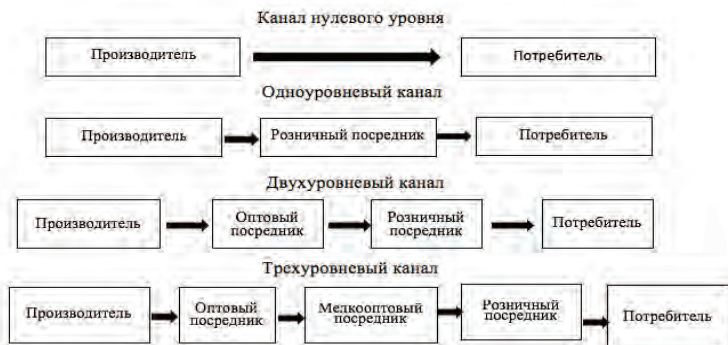


Рисунок 2 – Схема построения каналов распределения [6]

При выявлении возможных вариантов каналов распределения необходимо определиться с типом используемых посредников. Выделяют четыре типа посредников.

1. *Дилеры* – оптовые (реже розничные) посредники, которые ведут операции от своего имени и за свой счет. Они покупают товар по договору поставки, становятся собственниками товара после оплаты доставки и реализуют эти товары потребителям.

2. *Дистрибьюторы* – оптовые и розничные посредники, ведущие операции от имени производителя и за свой счет. Производитель предоставляет дистрибьютору право торговать своей продукцией на определенной территории и в течение определенного времени. Дистрибьютор не является собственником продукции.

3. *Комиссионеры* – оптовые и розничные посредники, ведущие операции от своего имени и за счет производителя. Комиссионер не является собственником продукции.

4. *Брокеры* – посредники при заключении сделок, сводящие контрагентов. Брокеры не являются собственниками продукции, не распоряжаются продукцией. Они действуют на основе поручений и содействуют совершению сделки.

После того как из множества различных посредников сделан выбор конкретных участников процесса продвижения материального потока от поставщика к потребителю, логистический канал преобразуется в логистическую цепь. Обоснованный выбор распределительной стратегии – важнейшее условие эффективного функционирования системы распределения и всей логистической системы предприятия. Выбирая стратегию распределения организации необходимо соблюдать следующие требования:

1) Стратегия распределения должна соответствовать основной логистической и корпоративной стратегии предприятия;

2) Стратегия распределения должна отвечать текущим задачам и потребностям предприятия;

3) Стратегия распределения должна обеспечивать максимальную эффективность основной деятельности предприятия;

4) Стратегия распределения должна опираться на существующий рыночный опыт.

Таким образом, проведена разработка методического подхода к формированию стратегии промышленного предприятия. Проведен обзор существующих исследований в области формирования распределительных стратегий промышленных предприятий. Проведен анализ и уточнение понятийного аппарата распределительной логистики.

Данная работа выполнена автором в соответствии с научно - исследовательскими и учебными планами на кафедре логистики ГУУ.

Список литературы

1. Аникин Б.А., Воронов В.И. Развитие и взаимосвязь основных концепций управления предпринимательскими организациями. Транспорт: наука, техника, управление. 2006. № 4, с. 7 - 14.

2. Арутюнова Д. В. Методология системного подхода в формировании адаптивного механизма управления организацией [Текст] / Д.В. Арутюнова // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2005. Т. 52. № 8. С. 17 - 21.,

3. Воронов В.И. Методологические аспекты экономического обеспечения логистических систем управления. Вестник университета (Государственный университет управления). 2006. № 4. С. 11.

4. Воронов В.И., Кривоносов Н.А. Савостьянок Г.Н., Кожанова В.В. Инновационные технологии в логистике. Научно - аналитический журнал: «Инновации и инвестиции» № 4, 2015– стр. 2 - 4.

5. Воронов В.И., Пичейкина А.С. Основные аспекты логистического консалтинга. Вестник университета (Государственный университет управления). 2007. Т. 1. № 19. С 151 - 159.

6. Ельдештейн Ю.М., Логистика. Электронно - методический комплекс
7. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / общ. и науч. ред. В. И. Сергеева. М.: ИНФРА - М, 2014. – 976 с.
8. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.

© Авагян Э.А. 2017

Кара А. Н.

д. э. н.,

профессор, директор института экономики,
Поволжский государственный университет сервиса,
г. Тольятти, Российская Федерация

Айрапетян Л. А.

аспирант,

Поволжский государственный университет сервиса,
г. Тольятти, Российская Федерация

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

Для успешной реализации идеи «кластеризации» как основной модели территориального размещения производства необходимо проведение оптимальной кластерной политики на всех уровнях управления. В статье рассматриваются детали реализации кластерной политики на различных уровнях, а также приводятся отличия кластерной политики от промышленной политики.

Ключевые слова

Кластер, кластерная политика, промышленная политика.

Понятие «кластер» как и термин «кластерная политика» сравнительно недавно стал применяться в разрезе территориальной специализации, а потому, не имеет однозначной трактовки и, несмотря на применение во многих странах, четко сформированной методической основы. Поэтому относительного данного термина мнения специалистов разделились: одни специалисты выделяют важность кластерной политики как относительно нового направления территориальной политики, в то время как другие утверждают, что кластерной политики как таковой не существует по причине отсутствия четкого набора инструментария, она является лишь объединенной формой различных методов, форм, инструментов других областей экономической политики, таких как инновационная, промышленная, технологическая политика и т.д. (рис.1)



Рис.1. Модель кластерной политики

Для кластерной политики характерно использование инструментария и методологии различных областей экономической политики, например, от промышленной политики кластерная политика заимствует концентрацию внимания на отдельных секторах экономики и особенностях методов, характерных для этих секторов, от региональной политики – принятие идеи о значимости взаимодействия науки, бизнеса и власти для экономического роста территории; из политики поддержки малого и среднего бизнеса – важность создания благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса.[3,309].

В то время как кластерная политика использует методологию различных областей экономической политики, в частности, промышленной политики, имеются ключевые особенности, которые представлены в табл.1.[4,93].

Таблица 1

Отличительные особенности
кластерной политики

| Признак | Промышленная политика | Кластерная политика |
|-------------------------------|---|--|
| Ориентация мер гос. поддержки | поддержка отдельных предприятий и отраслей | развитие взаимоотношений между субъектами хозяйственной деятельности территории |
| Основная задача | привлечение передового производства | привлечение высококвалифицированных кадров, которые могли бы наладить полный цикл развития продукта: от его разработки до производства |
| Основная направленность | направлена на создание и развитие приоритетных отраслей | направлена на развитие приоритетных хозяйственных агломераций, способных раскрыть потенциал региона в условиях сложившейся структуры экономики |

| | | |
|-------------------------|--|--|
| Основной фокус на рынке | консолидация производственной деятельности | консолидация не только производственной деятельности, но и промышленного сервиса, регионального научно - образовательного комплекса, навыков и традиций местного сообщества, которые оказываются задействованы в работе регионального кластера |
|-------------------------|--|--|

Полноценное функционирование кластерной политики не представляется возможным при отсутствии четкого распределения полей ответственности и функционала по уровням государственной власти. На федеральном уровне основными задачами являются выработка основной позиции относительно кластеров, распределение полномочий, поддержка первых проектов кластеров;

на региональном уровне важнейшие задачи – мониторинг и диагностика кластеров, поддержка кластерных инициатив, стимулирование развития кластеров; на муниципальном уровне – создание коммуникационных площадок,

содействие в развитии технической инфраструктуры.[1,35].

Инструменты и методы кластерной политики в разных странах имеют ключевые отличия. Во - первых, масштабы выделяемых на развитие кластеризации ресурсов варьируются от стратегических бюджетов до поддержки отдельных проектов; во - вторых, в одних странах кластерная политика акцентирована на конкретные сектора, отрасли экономики, в других – на конкретные кластеры; в третьих – степень вмешательства государства в кластерную политику может характеризоваться моделями «сверху - вниз» или «снизу - вверх» и т.д.[2, 53].

Таким образом, анализ кластерной политики позволяет сделать следующие выводы: существуют национальные особенности кластерной политики; нет однозначности в составе средств кластерной политики; многообразие методов обеспечения кластерной политики, которые определяются национальными особенностями и принятой концепцией кластерного подхода; кластерные политики государств различаются по степени вмешательства правительства в процесс кластеризации; методические основы формирования кластерной политики не разработаны. Однако несмотря на данные особенности кластерная политика берется на вооружение странами как один из самых эффективных путей повышения конкурентоспособности региональной (национальной) экономики.

Список использованной литературы

1. Головин В.А., Кластерная политика в сфере агропромышленного комплекса как элемент государственной экономической политики [Текст] / В.А. Головин, К.А. Одинцов // Вестник МОСИ. - 2016. - № 4. - С.34 - 39.
2. Табунов И. В. Кластерная политика как инновационное направление развития экономической политики [Текст] / И. В. Табунов // Сборник статей IV Международной

научно - практической конференции «Инновационное развитие России: проблемы и перспективы». - Пенза: РИО ПГСХА, 2015. –75 с.

3. Туменова С.А. Кластерная политика современной России: к вопросу о теоретических основах [Текст] / С.А. Туменова, А.Б. Жерукова, С.Т. Хекилаев // Известия Горского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 49. – № 1–2. – С. 308–314.

4. Фильченков В.А. Кластерная политика - основа инновационного развития экономики региона [Текст] / В. А. Фильченков, Е. С. Погребова // СЕРВИС PLUS. - 2011. - № 4. - С. 92 - 96.

© Айрапетян Л.А., Кара А. Н., 2017

Акулинина А.Н.

студент 4 курса направление «Товароведение»

ИСОиП (ф) ДГТУ в г.Шахты,

г. Шахты, РФ

Чернышева Ю.С.

канд. техн. наук, доцент каф. «УиП»

ИСОиП (ф) ДГТУ в г.Шахты,

г. Шахты, РФ

МЕТОДЫ ЭКСПЕРТИЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ И СЫРЬЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается необходимость проведения экспертизы продовольственных продуктов и сырья, методы проведения экспертизы

Ключевые слова

Экспертиза, методы экспертизы, продовольственные товары

Ассортимент продовольственных товаров включает в себя больше 20000 наименований, но так как данная продукция может быть потенциально опасна для жизни и здоровья людей при ненадлежащем использовании, целесообразно проводить экспертизу продовольственных товаров и сырья[1].

Экспертиза представляет собой исследование проблем и вопросов, решение которых требует специальных знаний и аргументированного заключения эксперта. Экспертиза продовольственных товаров предназначена для определения свойств продуктов, а так же для установления их пригодности для употребления, если ранее были выявлены какие - либо дефекты, как в процессе производства, так и в процессе транспортирования или хранения.

Заказчиками проведения экспертизы могут выступать физические или юридические лица. Производитель, для того чтобы получить сертификат качества на товар, и тем самым повысить конкурентоспособность выпускаемой им продукции, обращается с заявкой на проведение экспертизы качества в соответствующую экспертную организацию.

Для проведения экспертизы формируются экспертные комиссии, в которые входят эксперты - это независимые субъекты, имеющие профессиональные навыки, опыт и личные качества, необходимые для проведения экспертизы [2].

Целью экспертизы продовольственных товаров и сырья является выявление несоответствий требованиям нормативной документации [3].


Для проведения экспертизы используют следующие методы, представленные в таблице 1



Таблица 1 - Методы экспертизы продовольственных товаров и сырья

| Название метода | Характеристика |
|-------------------------------|---|
| Органолептический (сенсорный) | определение показателей с помощью органов чувств человека: зрения, обоняния, слуха, осязания, вкуса. на пищевых предприятиях при контроле как сырья, так и готовой продукции; на торговых предприятиях - при приемке товара от производителя; |
| Регистрационный | использование сведений, получаемых с помощью подсчета затрат на производство и эксплуатацию продукции. |
| Экспертный | определение номенклатуры показателей качества и их значимость. |
| Социологический | изучение спроса потребителей продуктов и выявление показателей качества. |
| Расчетный | определение показателей с помощью математических расчетов |
| Метод треугольных сравнений | сравнивают одну контрольную пробу и три образца, для наглядности различий двух образцов. |
| Метод разбавления | жидкий продукт разбавляют до определенной консистенции, при которой исчезает вкус и запах |
| Химические методы | определения кислотности продукции, так как это показатель свежести; наличия белков, жиров, углеводов |
| Измерительный | определение данных с помощью технических средств измерений. Используется в основном при экспертизе овощей, яиц, плодов, мяса и рыбы |

Характеристика средств измерений, применяемых для целей экспертизы продовольственных товаров, представлена в таблице 1

Таблица 1 - Характеристика современных средств измерений

| Наименование | Изображение | Назначение | Характеристики |
|------------------------------|---|--|---|
| Анализатор качества ChemWell |  | Оценка качества вина и пищевых продуктов | Открытая система для любых методик и реагентов; производительность — до 100 тестов / час; 37 позиций для проб и реагентов |

| | | | |
|---------------------------------|---|---|--|
| Клевер - 2. |  | Анализатор молока (массовая доля жира, белка, добавленной воды; плотность; температура) | Объем анализируемой пробы, см ³ - 17 - 23; производительность, проб / час – 22; масса анализатора, не более, кг - 1 |
| РЗ - БПЛ - ЦМ (белизнамер муки) |  | Определение качества и сортности муки | Диапазон показаний коэффициентов отражения, % 10 - 100; основной диапазон измерений коэффициентов отражения, % 40 - 100 |
| Овоскоп молоточковый |  | Определение качества яиц | Можно использовать в непрерывном режиме |

Экспертиза импортных продуктов и сырья может проводиться только при наличии санитарно - эпидемиологических показаний, так как предусмотрены различные требования к содержанию веществ в составе продукции.

По результатам проведения экспертизы продукты можно разделить на доброкачественные и недоброкачественные, условно годные, суррогаты, фальсификаты и зараженные (бракованные) продукты.

Результаты проведенной экспертизы оформляются в виде акта, состоящего из трех частей: общая, констатирующая и заключительная. Указывается соответствие и несоответствие образца требованиям безопасности, нормативной документации. Прилагаются протоколы испытаний, расчеты, акт отбора образцов[4].

Необходимо развивать методологическую базу экспертизы качества продукции, включая в нее инновационные методы и современные средства измерений, которые позволяют получить результаты с высокой точностью.

Список использованной литературы:

1. ГОСТ Р 51074 - 2003. Продукты пищевые. Информация для потребителей. Общие требования. - Введ.2005 - 07 - 01. - М.:Стандартинформ,2003.
2. ГОСТ Р 51705.1 - 2001 Системы качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Общие требования. – М.: Стандартинформ, 2009.
3. Кони́к, Н.В. Товароведение продовольственных товаров: Учебное пособие / Н.В. Кони́к. - М.: Альфа - М, НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 416 с.
4. Чернышева, Ю.С. Подтверждение соответствия как инструмент обеспечения конкурентоспособности товаров (глава коллектив. моногр.) Печ. Экономика и менеджмент: современные детерминанты модернизации и трансформации: коллектив. моногр. / Айдинова, А.Т.[и др.]. - М.: Миракль,2017. - С.60 - 78.

© Акулинина А.Н., Чернышева Ю.С. 2017

Алябьева Т.С.
студентка 3 - го курса ЮЗГУ
г. Курск, Российская Федерация
Научный руководитель: **Белуsoва С.Н.**
к.э.н., доц. кафедры экономической
безопасности и налогообложения ЮЗГУ
г. Курск, Российская Федерация

МАСШТАБЫ И СПОСОБЫ УКЛОНЕНИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ И СБОРОВ

Аннотация

В статье рассмотрены актуальные проблемы недополучения государством законно установленных налогов и сборов, причины, влияющие на увеличение налоговых правонарушений. При написании данной работы была использована комплексная методика анализа с применением ряда общенаучных методов. В результате работы рассмотрены основные причины и способы уклонения налогоплательщиков от уплаты налоговых платежей.

Ключевые слова

Уклонение от уплаты налогов и сборов, налогоплательщики, налоговые правонарушения, налоговые платежи.

В современном мире любой бюджет государства формируется, в первую очередь, за счет уплаты налогов и сборов. Размеры налоговых платежей определяют качественную составляющую благосостояния страны, развития налоговой системы и уровень государственного контроля. Уклонение от уплаты налоговых платежей неблагоприятно сказывается как на налоговой, так и на всей системе и политике государства.

Одна из важнейших задач экономической безопасности государства – способность финансовой системы обеспечивать государство финансовыми средствами, достаточными для выполнения его внутренних и внешних функций. Отсутствие финансовых средств приводит к недофинансированию подчас самых неотложных нужд в различных сферах экономики и представляет угрозу национальной безопасности государства. [1, с. 142].

Уклонение от уплаты налогов – это способы уменьшения налоговых платежей, при которых налогоплательщик умышленно избегает уплаты налога (налогов) или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства.

Причинами нарушений законодательства налогоплательщиками могут быть:

- ухудшение финансового положения предприятий, снижение платежеспособности населения;
- некорректность налогового законодательства, множественные «пробелы» в положениях и законах;
- деятельность налоговых органов, направленная на нивелирование отдельных видов деятельности;
- наличие факторов, препятствующих успешному развитию бизнеса;
- экономические и политические причины, такие как кризис, санкции других государств.

Уклонение от уплаты налоговых платежей приводит к тенизации экономической деятельности. Существует два способа теневой деятельности:

1) сокрытие своей деятельности полностью:

- непостановка на налоговый учет;
- непредставление налоговых деклараций.

2) сокрытие своей деятельности частично:

- искажение объекта налогообложения;
- налоговое мошенничество.

Налоговая задолженность налогоплательщиков перед бюджетом продолжает оставаться серьезной проблемой, которая ограничивает объем финансовых ресурсов государства [2, с.34].

Немаловажную роль в налоговых схемах, направленных на уклонение от уплаты налогов, играют фирмы - однодневки. За последние 20 лет однодневки стали неотъемлемой частью отечественной экономики и используются практически повсеместно: по оценкам до 80 % всех проводок, отслеживаемых в ЦБ РФ, так или иначе связаны с однодневками. Большая часть из них работает на международном рынке с целью вывоза капитала за рубеж и отмывания денег, полученных преступным путем.

Существует более двухсот способов уклонения от уплаты налоговых платежей. Все они разнообразны и представляют угрозы для государства. Среди них чаще всего используются:

- полное или частичное неотражение финансово - хозяйственной деятельности в документах;

- необоснованное увеличение затрат, применение налоговых льгот и снижение налоговой нагрузки;

- искажение результата экономической деятельности – занижение прибыли предприятия;

- искажение объекта налогообложения. Этот способ ухода от уплаты налогов является наиболее распространенным, так как обычно все записи в бухгалтерском учете составлены верно, только цифры не соответствуют фактическим, и вероятность выявления нарушений невелика;

- использование особых отношений со специально созданными посредническими аффилированными фирмами, в том числе зарегистрированными в оффшорных зонах;

- легальные действия, направленные на уменьшение налоговых платежей вследствие некорректности налогового законодательства.

Государственное противодействие уходу налогоплательщиков от уплаты налогов состоит в проведении контрольных мероприятий. Роль налогового контроля в борьбе с неуплатой налогов отражена в трудах Ткачевой Т.Ю. [3], Рыкуновой В.Л. [4], Белоусовой С.Н. [5,6] и др.

Масштабы ухода налогоплательщиков от уплаты налогов характеризует количество налоговых преступлений.

Таблица 1 – Динамика налоговых преступлений за 2014 - 2016гг.

| | 2014г | Удельный вес за 2014г, % | 2015г | Удельный вес за 2015г, % | 2016г | Удельный вес за 2016г, % | Темп роста 2016 г к 2014 г | Темп роста 2016г к 2014г, % |
|----------------------------|--------|--------------------------|--------|--------------------------|--------|--------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Экономические преступления | 107314 | 100 | 112445 | 100 | 108754 | 100 | 1440 | 101,34 |
| Из них: Налоговые | 6205 | 5,78 | 9041 | 8,04 | 9283 | 8,54 | 3078 | 149,61 |

Источник: Рассчитано на основании данных статистики МВД России.

Проанализировав полученные данные, можно сделать вывод, что уровень налоговых правонарушений вырос в 1,5 раза – на 49,61 % или на 3078. В структуре экономических преступлений налоговые преступления также увеличились на 2,76 % , несмотря на то, что экономические преступления за три года увеличились всего на 1,34 % .

Это свидетельствует о том, что за последние годы уровень налоговых правонарушений значительно увеличился, следовательно, количество налогоплательщиков, уходящих от законной деятельности, значительно возросло.

Материальный ущерб по преступлениям экономической направленности и в частности по налоговым преступлениям составляет огромные суммы, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Материальный ущерб (по оконченным уголовным делам в тыс. руб.)

| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абсолютное отклонение 2016 - 2014 гг. |
|---|-----------|-----------|-----------|---------------------------------------|
| Преступления экономической направленности, в том числе: | 194560919 | 271485831 | 397979027 | 203418108 |
| налоговые | 39633742 | 49424577 | 71439326 | 31805584 |

Источник: Рассчитано на основании данных статистики МВД России.

Материальный ущерб по преступлениям экономической направленности за период 2014 - 2016гг. значительно увеличился. Так в 2014 году он составил 194, 6 млрд. руб., в сумме которого 39, 6 млрд. руб. приходится на налоговые преступления. А в 2016 году по оконченным и приостановленным уголовным делам экономической направленности цифра составила 397,98 млрд. руб. Из которых 71, 4 млрд. руб. приходится на налоговые преступления.

Соккрытие доходов, неуплата или неполная уплата налогов в бюджетную систему РФ препятствуют успешному развитию страны и общества, осуществлению социально и экономически значимых задач.

Список использованной литературы

1 Белоусова С.Н. Задолженность по налогам и сборам в России как угроза экономической безопасности государства. Известия Юго - Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. - 2016. - № 2 (19). - С. 142 - 147.

2 Белоусова С.Н., Шапкина Ю.А. Структура налоговой задолженности в РФ и возможности ее снижения. В сборнике: НАУКА И СОВРЕМЕННОСТЬ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. - 2015. - С. 34 - 37.

3 Tkacheva T.Y., Afanasjeva L.V., Belousova S.N. Evaluating of the budget entropy in providing for budget - fiscal security. В сборнике: SGEM International Multidisciplinary Scientific Conferences on SOCIAL SCIENCES and ARTS Proceedings. 2014. С. 261 - 266.

4 Rykunova V.L., Belousova S.N., Kirilchuk I.O., Kirilchuk I.O. FORMS AND METHODS OF TAX CONTROL: RATIO OF CONCEPTS. Journal of the Social Sciences. 2016. Т. 11. № 15. С. 3697 - 3701.

5 Белоусова С.Н., Лагутина А.А. Налоговые проверки как одна из эффективных мер налогового контроля. В сборнике: НАУКА И СОВРЕМЕННОСТЬ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. - 2015. - С. 37 - 41.

6 Белоусова С.Н., Волкова А.С. Роль налогового контроля в обеспечении экономической безопасности государства в сборнике: инструменты и механизмы современного инновационного развития // Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 69 - 71.

© Алябьева Т.С., 2017

Андреева У.С.,

студентка 3 курса ИСОиП (ф) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

Кун - Си - Цин В. А.,

Магистрант 3 курса ИСОиП (ф) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Аннотация

Анализ состояния и проблемы развития рынка дорожно-строительной техники в России в современных условиях представляет данное исследование.

Ключевые слова

Дорожно - строительная техника, рынок, лизинг.

Формирование рынка дорожно-строительной техники России началось в советское время: бурный рост строительства, связанный с индустриализацией, в 1920–1930 годах способствовал как открытию отечественных предприятий дорожно-строительной техники, так и ее активному импорту. Развитие промышленности и строительства в СССР, а также ограничения, связанные с торговлей с другими государствами, способствовали успешному развитию предприятий дорожного, строительного и коммунального машиностроения. Однако развитие строительных технологий и возросший спрос на технику с одной стороны, ориентация предприятий тяжелого машиностроения на производство и развитие военной техники с другой стороны, не способствовали развитию производства дорожно-строительной техники, что негативно сказалось на конкурентоспособности отечественной техники [1,12].

Современный рынок дорожно-строительной техники значительно расширился как по линейке существующей техники, так и по количеству представленных компаний. Разнообразие строительных работ способствовало образованию и постоянному расширению видов и количества техники. В таблице 1 представлены виды дорожно-строительной техники и их предназначение.

Таблица 1 – Виды дорожно - строительной техники

| Вид техники | Предназначение |
|--------------------------------------|--|
| Асфальтоукладывательное оборудование | Укладка нового дорожного покрытия |
| Башенные краны | Строительство многоэтажных зданий |
| Бетонное оборудование | Перевозка, хранение и подача бетона |
| Бульдозеры | Срезание и транспортировка грунтового покрытия по слоям |
| Грейдеры | Выравнивание поверхностей из сыпучих материалов |
| Катки | Уплотнение дорожных и иных покрытий |
| Краны | Транспортировка груза в процессе монтажных работ |
| Оборудование для свайных работ | Укрепление и монтаж свайных опор в земле |
| Погрузчики | Погрузка грузов из сыпучего материала, а также штучных единиц грузов |
| Самосвалы | Транспортировка больших объемов грузов, в особенностях сыпучих материалов и полезных ископаемых в условиях карьеров открытого типа |
| Складская техника | Перевозка грузов в закрытых помещениях |
| Трубоукладчики | Разгрузка и монтаж труб |
| Экскаваторы (одно- и многоковшовые) | Разработка грунта, работа с сыпучими материалами |

Необходимо отметить, что одной из наиболее существенных особенностей рынка дорожно-строительной техники за последнее время стало влияние органов

государственной власти. Начинает выстраиваться определенная стратегия действия государства на данном рынке, чего не наблюдалось до последнего времени.

Государственная поддержка предпринимательства на рынке дорожно–строительной техники, как и в любом другом сегменте машиностроения, является одним из наиболее важных факторов развития отрасли. В связи с тем, что в советское время инвестиции в инновации и технологии дорожно–строительной техники практически не осуществлялись, активные действия органов государственной власти, по сути, являлись единственным инструментом, благодаря которому возможно было сохранение хотя бы наиболее конкурентоспособной части производителей. В настоящее время существует ряд программ и планов, принятых Правительством РФ, касающихся развития рынка дорожно–строительной техники. По большей части, они представляют собой комплекс запретительно–ограничительных мер, регулирующих импорт и деятельность зарубежных производителей. Действия Правительства направлены на ограничение ввоза готовой продукции с целью локализации производства иностранных компаний и росту инвестиций в отрасль. Список основных нормативных актов Правительства в отрасли дорожно–строительной техники представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Основные нормативные акты в отрасли дорожно–строительной техники

| Нормативный акт | Цель |
|--|--|
| 1. Федеральный закон от 29.12.2015 N 392–ФЗ "О внесении изменений в статью 24.1 Федерального закона "Об отходах производства и потребления" | Распространение утилизационного сбора на дорожно–строительную технику |
| 2. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 10.11.2015 N 148 "О применении антидемпинговой меры в отношении гусеничных бульдозеров с неповоротным и поворотным отвалом мощностью до 250 л.с., происходящих из Китайской Народной Республики и ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза" | Увеличение стоимости китайских бульдозеров |
| 3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 328 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности" –Подпрограмма "Машиностроение специализированных производств (строительно–дорожная и коммунальная техника, пожарная, аэродромная, лесная техника)" | Создание в России конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности. Срок реализации 2012–2020 года |
| 4. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2014 г. N 656 "Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд" | Ограничение зарубежных производителей на участие в гос. закупках |

| | |
|---|---|
| 5. Постановление Правительства РФ от 06.02.2016 N 81 (ред. от 11.05.2016) "Об утилизационном сборе в отношении самоходных машин и (или) прицепов к ним и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации" | Утверждение порядка взимания утилизационного сбора с дорожно–строительной техники |
| 6. Постановление Правительства РФ от 31 января 2015 г. №84 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2014 года № 656». | Ограничение зарубежных производителей на участие в гос. закупках |
| 7. Приказ Минпромторга России от 31.03.15 г. № 658 «Об утверждении отраслевого плана мероприятий по импортозамещению в отрасли производства строительно–дорожной, коммунальной и наземной аэродромной техники Российской Федерации» | В качестве целевых показателей устанавливаются доли рынка по конкретным видам техники к 2020 году |

Предложение на рынке дорожно–строительной техники формируется производителями техники, многочисленными дилерами, а также компаниями, предоставляющие услуги аренды строительной техники. Доля последних за недавнее время значительно растёт: приобретение и техническая поддержка оборудования привносят существенный вклад в статью затрат, если техника используется в краткосрочных проектах. В связи с этим, компаниям значительно рентабельнее использовать арендованное оборудование с целью снижения сервисных издержек. Кроме того, некоторые виды техники, которые используются лишь на одном определенном этапе строительных работ (к примеру, оборудование для свайных работ) также пользуются большим спросом на рынке аренды дорожно–строительной техники.

Рынок дорожно–строительной техники состоит из игроков разных размеров: существуют и очень маленькие компании, и крупные субарендаторы. К первым можно отнести и физических лиц, являющихся собственниками отдельной дорожно–строительной техники, способных на существенный демпинг. Помимо них, на рынке работают компании, выступающие в качестве посредников, при этом, не имея никаких машин, – это фирмы субарендаторы. Деятельность подобных фирм является причиной роста среднерыночных цен. Особую роль в процессе купли–продажи дорожно–строительной техники играют финансовые структуры. Порядка 20 % всей техники на российском рынке приобретается с использованием процедуры лизинга. Рынок дорожно–строительной техники является одним из ведущих по доле проникновения лизинга среди остальных рынков тяжелого оборудования. Столь высокая доля торговых операций с применением лизинга обусловлена осуществлением государственных программ лизинга, способствующих дорожным компаниям закупать дорожно–строительную технику согласно приемлемым условиям. Это осуществляется на базе ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания», которая занимает 21,1 % в сегменте рынка лизинга дорожно–строительной техники. Высокая степень проникновения лизинга, с одной стороны, способствует более динамичному развитию рынка дорожно–строительной техники, но при этом делает данный рынок более зависимым от состояния финансового сектора. Учитывая текущие

макроэкономические условия и проблемы банковского сектора, связанные с ограничением доступа к иностранным источникам ликвидности, объем лизинговых операций практически во всех сегментах машиностроения будет сокращаться, но не в сегменте дорожно-строительной техники.

Таким образом, стимулирование рынка строительно - дорожной, коммунальной техники и прицепов обеспечивается государственной программой лизинга. Спрос на дорожно - строительную и другую спецтехнику в России продолжает оставаться стабильным и имеет тенденцию к росту. Участники рынка рассчитывают на продолжение роста рынка новой строительной техники по итогам 2017 года.

Список литературы

1. Богданова, Л. В. Развитие предпринимательской деятельности на российском рынке дорожно - строительной техники: дис ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л. В. Богданова. – М., 2017.

2. Дякин, Б. Г. Современные тенденции и состояние российского рынка компонентов / Б. Г. Дякин, Е. Э. Аленина, В. В. Зюлина // Автомобильная промышленность. – 2012. – № 5. – С. 37–40.

© Андреева У.С., Кун - Си - Цин В. А., 2017

Андросова А. А.

Магистрант 1 курса

Северо - Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова

г. Якутск, РФ

НЕСТАНДАРТНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЯХ

Аннотация

Данная статья посвящена нестандартным методам управления персоналом в зарубежной компании. Автором рассмотрен всемирно известный интернет - магазин обуви Zappos и выявлены особенности методов управления персоналом.

Ключевые слова:

Управление персоналом, методы управления персоналом.

Zappos – всемирно известный интернет - магазин обуви, который был куплен Amazon за 1,2 млрд. долл. в ноябре 2009 года. Zappos периодически появляется в топ - списках лучших работодателей, во многом благодаря гипервовлеченности своих сотрудников и сильной корпоративной культуре.

В Zappos существуют определенные принципы, которые стали для персонала больше чем просто слова, а образом жизни. Zappos не хочет становиться одной из тех крупных компаний, которые чувствуют себя корпоративными и скучными. В повседневной работе сотрудники сочетают веселье, удовольствие и чуточку странностей. Ведь именно культура Zappos – это то, что делает компанию успешной. Руководство хочет, чтобы каждый

сотрудник выражал свою личность, пусть даже она странная. Потому что, лучше работается, когда человек может быть собой. Это побуждает сотрудников работать со всей душой, эффективно и мыслить нестандартно.

В Zappos поощряется быть смелым, рисковать, делать ошибки, пока на них учатся. Компания хочет, чтобы сотрудники развивали и улучшали свои навыки принятия решения. Zappos больше, чем просто команда, Zappos – это семья. Все следят за друг другом, заботятся друг о друге и идут друг за другом, потому что верят друг в друга, и доверяют друг другу. Компания считает, что лучшая команда - это те, которые не только работают друг с другом, но и общаются друг с другом вне офиса. Многие из лучших идей компании были прямым результатом дружеской встречи вне офиса. Например, идея книги по культуре возникла из - за случайного обсуждения во время корпоратива.

Далее рассмотрим дополнительные льготы, которые Zappos предлагает своим сотрудникам (таблица 1).

Таблица 1 – Дополнительные льготы для сотрудников Zappos

| Наименование | Описание |
|------------------------------|--|
| Скидки для сотрудников | - 40 % скидка на все товары без ограничений на сайте Zappos.com; - Бесплатная доставка; - 20 % скидка на сайте - партнере bpm.com. |
| Поддержание формы и здоровья | - Фитнес - центр и студия йоги (24 / 7, включая душ); - Занятия с тренером, а также виртуальные занятия; - Управление весом; - Бесплатные консультации у ортодонта, стоматолога и окулиста; - Бесплатная первичная помощь. |
| Приятные выходные | - Оплачиваемые выходные: Новый год, День Мартина Лютера Кинга - младшего, День Президента, День памяти, День независимости, День труда, День благодарения, Рождество; - Оплачиваемые отгулы для отдыха: с 1 - го по 4 - й год - 12 дней в году, с 5 - го по 9 - й год - 17 дней в году, с 10 - го года и более - 20 дней в году. - Оплачиваемы больничные для оздоровления: 5 дней в году. |
| Планирование будущего | - 401 (к) пенсионный план (накопительный пенсионный счет); - Гибкие счета расходов; - Оплачиваемый отпуск по |

| | |
|------------------------------------|---|
| | беременности, родам и отцовству; - Программы отпусков; - Юридическая помощь; - Краткосрочное и долгосрочное страхование по нетрудоспособности; - Наставничество; - Страхование жизни; - Скидки в различных колледжах и университетах. |
| Для досуга сотрудников | - Библиотека для сотрудников; - Услуги химчистки; - Услуги автомойки; - Услуги по смене масла; - Полное сканирование тела. |
| Сотрудники будут хорошо накормлены | - Бистро со свежими салатами, бутербродами, фирменными блюдами и сладостями; - В ZSafe подают большое количество кофеина, чтобы держать сотрудников в движении; - Закуски во всем кампусе с напитками, свежими фруктами; |
| Обязательное веселье | - Сотрудники много работают, но также не забывают хорошенько отдохнуть; - Отдохнуть можно в специальной комнате отдыха. |

Что касается подбора и отбора персонала в Zappos, то это вообще отдельная тема. Они настолько тщательно отбирают персонал, чтобы в конце трудоустроились только те, которые реально хотят войти в их семью и будут самыми преданными сотрудниками. Процесс подбора и отбора персонала:

- Многоэтапные испытания (телефонные и личные интервью, тесты, различные проверки);
- Собеседование проходит в неформальной обстановке;
- Расспрашивают у кандидата про собственные ошибки и историю его жизни;
- Если кандидата приняли на работу, то он должен пройти обучение в течение 4 - х месяцев;
- В первый день обучения кандидатам предлагают 2 тыс.долл., чтобы они отказались от работы, но по статистике на это идут лишь единицы;
- Каждый сотрудник должен проработать 2 недели в колл - центре.

Zappos даже имеет свою соц. сеть Zappos Insider, где потенциальные кандидаты на должность заранее знакомятся с культурой компании, с сотрудниками и следят за новостями компании. А рекрутеры облегчают себе работу, отсеивая неподходящих

кандидатов, при этом экономят кучу времени, так как в год бывает около 40 тыс. заявок из которых трудоустраиваются лишь 1,5 % .

Мотивация персонала тоже весьма нестандартная и интересная:

- Каждый сотрудник Zappos может оформить свой рабочий уголок по своему желанию, а ремонт оплачивает компания (некоторые даже ставят в кабинет кровать, чтобы отдохнуть в минуты усталости);

- При входе на внутреннюю сеть Zappos сотрудники кроме своих логинов и паролей вводят имя случайно выбранного из базы сотрудника (рейтинг знания коллег);

- Все сотрудники свободно могут рассказывать свои истории о Zappos (как они попали, про жизнь в Zappos и его корпоративную культуру), которые попадают в книгу «Книга культуры в Zappos» [1].

Опыт применения методов управления персоналом Zappos настолько уникален, удивителен и нестандартен, что можно смело брать с них пример. Можно сделать такой вывод, что залогом их успеха является то, что они ценят каждого сотрудника, а они в свою очередь работают настолько эффективно, что в результате прибыль компании только растет.

Список использованной литературы:

1) Zappos.com / Online Shoes, Clothing, Free Shipping and Returns: [сайт]. URL: <https://www.zappos.com/> (дата обращения: 25.11.17)

© Андросова А.А., 2017

Андросова А. А.

Магистрант 1 курса гр. М - УЧР - 17

Северо - Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова

Михайлова А.В.

Научный руководитель, к.э.н.

г. Якутск, РФ

СУЩНОСТЬ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация

В данной статье раскрывается сущность методов управления персоналом, а также дается их классификация по разным признакам.

Ключевые слова:

Управление персоналом, методы управления персоналом.

Различные авторы по - разному дают определения методам управления, но их суть одинакова. П.Э. Шлендер определяет сущность методов управления следующим образом: «Методы управления – это способы воздействия субъекта на объект управления для достижения определенных целей» [1]. Е.М. Бабосов приводит следующее определение: «Методы управления – это способы осуществления управленческих воздействий на

персонал для достижения целей управления производством» [2, с.45]. Общими словами можно сказать, что методы управления – это способы воздействия на персонал.

В различных источниках приводят разнообразные классификации методов:

- экономические, организационно - распорядительные, социально - распорядительные;
- экономические, организационно - административные и социально - психологические;
- экономические, организационно - распорядительные, социально - психологические [3].

А.Г. Плеханова и В.А. Плеханов различают организационно - распорядительные (административные), экономические, правовые и социально - психологические методы. При централизованном управлении в большей степени имели место организационно - распорядительные методы, что можно объяснить единой государственной собственностью предприятий, а в рыночных условиях принята ориентация приоритета на экономические и правовые методы [4]. А А.К. Семенов и В.И. Набоков различают экономические, административные и социально - психологические методы. Авторы утверждают, что все эти методы на практике являются комплексными, дополняя друг друга в конкретных ситуациях и что в результате демократизации экономики возросла роль человеческого фактора, вследствие этого больше внимания стало уделяться социально - психологическим методам управления [5, с.82 - 89].

В современном мире традиционными и наиболее распространенными методами управления персоналом являются:

- административные (организационно - распорядительные);
- экономические;
- социально - психологические.

Административные методы - это установление административных норм принятия решений и распоряжений, контроля за их осуществлением, работа с кадрами управленческого аппарата, привлечение способных работников к принятию управленческих решений, поддержание у сотрудников высокого уровня организованности, порядка и исполнительской дисциплины.

Административные методы управления можно разделить на три группы проявления:

- 1) обязательное исполнение (запрет, указание, и т.д.);
- 2) компромиссные (консультация, и т.д.);
- 3) рекомендательные (разъяснение, предложение и т.д.) [6].

Экономические методы управления — это способы, которыми воздействуют на сотрудников, используя экономические законы и эти методы обеспечивают возможность в зависимости от ситуации как «одарять», так и «карать». Необходимо обеспечить «отзывчивость» предприятия на экономические рычаги, чтобы экономические методы управления были действенными [7].

Социально - психологические методы предназначены для воздействия на отношения между людьми. В процессе управления в значительной доле используются неформальные факторы, интересы личности, группы, коллектива, в этом и заключается специфика этих методов. Речь идет о направлениях деятельности, методах, инструментах влияния на поведение работников в организациях, определяющих сферу компетенции современного менеджера и менеджера по персоналу [8]. Социально - психологические методы включают:

- социальное планирование и социальную поддержку;
- развитие потенциала коллектива, групп и работников;

- формирование и поддержание благоприятной социально - психологической атмосферы на предприятии;
- формирование команд;
- участие сотрудников в принятии решений;
- формирование привлекательной миссии и видения будущего коллектива, группы, предприятия;
- повышение качества трудовой жизни;
- индивидуальный подход к сотрудникам и т. п. [9].

Байтасов Р.Р. социально - психологические методы разделяет на социологические и психологические. Установить назначение и место работников в коллективе, выявить лидеров и обеспечить им поддержку, связать мотивацию людей с конечными результатами производства, обеспечить эффективные коммуникации и разрешение конфликтов в коллективе позволяют социологические методы [10, с. 81]. К ним относятся:

- Социальное планирование;
- Анкетирование;
- Интервьюирование;
- Социометрический метод;
- Метод наблюдения;
- Собеседование.

А психологические методы предназначены для формирования положительного социально - психологического климата в коллективе, благодаря которому можно решить экономические, административные и воспитательные задачи. Психологические методы направлены к внутреннему миру человека, его личности, интеллекту, поведению для того, чтобы направить его потенциал на решение организационных задач.

К психологическим методам управления относятся следующие:

- методы комплектования малых групп и коллективов;
- методы гуманизации труда;
- методы психологического побуждения (убеждение, внушение, вовлечение, оказание доверия);
- методы профессионального отбора и обучения [11].

В общем итоге все эти три метода: административный, экономический и социально - психологические на практике дополняют друг друга как часть одного целого, и очень важно, чтобы руководитель понимал это и применял их в комплексе. В последнее время социально - психологические методы все более значимы, т.е., например, в мотивации персонала одним материальным стимулированием уже не обойдешься.

Список использованной литературы:

1. Управление персоналом: учеб. Пособие для студентов по специальностям «Менеджмент организации» и «Управление персоналом» / [Шлендер П.Э. и др.]; под ред. проф. П.Э. Шлендера. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 320 с.
2. Бабосов, Е. М. Управление персоналом : учеб. пособие для студентов вузов специальности «Менеджмент» / Е. М. Бабосов, Э. Г. Вайнилович, Е. С. Бабосова. – Минск : ТетраСистемс, 2012. – 288 с.

3. Свистухина Т.С. Взаимодействие организационно - распорядительных и экономических методов менеджмента // Наукоеведение: интернет - журнал. 2013. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/08EFTA613.pdf> (дата обращения: 12.08.2017).

4. Плеханов А.Г., Плеханов В.А.. Управление персоналом: учеб. пособие – Самара: СГАСУ, 2011 – 184 с.

5. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: Учебник. – 5 - е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 556 с.

6. Астахова В.И. Исследование методов управления персоналом // Вопросы региональной экономики. - 2010 - №4. – С. 31 - 39.

7. Небесная А.С., Дмитриева С.Д. Методы управления персоналом в условиях рыночной экономики: сборник науч. трудов. Симферополь. 2016 г. С. 287 - 291.

8. Мп̣хтаркызы Айназ. Методы и принципы управления персоналом // Актуальные научные исследования в современном мире. 2017. №1 - 1 (21). С. 17 - 22.

9. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров // учебное пособие, 2012, - с. 2.

10. Байтасов Р.Р. Управление персоналом: конспект лекций / Р.Р. Байтасов. – Ростов н / Д : Феникс, 2014. – 351 с. – (Зачет и экзамен).

11. Хадиева Г.М. Социально - психологические методы управления персоналом // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях: сборник научных трудов по итогам межд. научно - практической конференции. 2015. С. 288 - 290.

© Андросова А.А., 2017

Антонова Е., Петровчук А.,

Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
г. Омск, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: специфика экономической политики выделяется с учётом признаков её направлений и приоритетов, методов и инструментов. Характеризуются особенности направлений и приоритетов экономической политики. Методы и инструменты экономической политики описываются с учётом противоположности административных и рыночных механизмов экономики.

Ключевые слова: экономическая политика; рыночная экономика; приоритеты экономики; экономические методы управления

По мнению исследователей, в истории и в современных условиях экономическая политика есть деятельность государства по поддержанию определённых критериев развития экономической жизни, сохранению пропорций между отраслями материального производства и непродуцированной сферы, а также стимулированию экономической активности населения [1, с. 199; 2, с. 40].

Направления и приоритеты экономической политики. Экономическая политика через хозяйственный механизм положительно влияет на экономику только в случае, когда она реалистичная, т.е. ориентирована на поставленные цели, которые отражают интересы субъектов общества, и опирается на реальные возможности, ресурсы социально - экономического развития. Теория и история экономики доказала, что экономическая политика, ориентированная на завышенные цели, не оказывает положительного влияния не только на экономику, но и на социальную, политическую, психическую и иные сферы жизни людей. В этом аспекте для специфики экономической политики важны контексты, например, «экономикс», «экономическая свобода», «экономическая психология», «экономическая наука» и иные состояния общества [3, с. 411 - 413].

На каждом этапе развития общества конкретные направления экономической политики, их содержание, политическая значимость разные. Выбор их не может быть произвольным. Одной из важнейших задач субъектов экономической политики и учёта в практической деятельности главных особенностей каждого этапа развития страны. Только такой подход может обеспечить глубокую научную обоснованность и реализм принципиальных установок в области экономики, гуманизм целей, преемственность в решении социально - экономических задач. По мнению учёных, сущность науки составляет «антихаосная деятельность для достижения истинных знаний и вещественных изобретений» [4, с. 30 - 31].

При этом важное значение имеет выделение главных направлений экономики, которые обеспечивают создание прогрессивной структуры экономики. Без определения их нельзя эффективно использовать стимулы к труду, реализовать совокупность разносторонних интересов общества и быстро двигаться вперёд в поступательному развитию.

Методы и инструменты экономической политики. Непременным условием осуществления стратегических целей, направлений, приоритетов экономического развития является определение методов, инструментов экономической политики. Последние становятся фактором обновления экономики в том случае, когда совершенствуются не сами по себе, изолированно от стратегических целей и приоритетов, а в органической единства с ними, в процессе непрерывного их движения.

Опыт показывает, что экономические методы управления устанавливаются в разных формах, в том числе, с утверждением определённой системы собственности на средства производства, принятием государственных решений, в системе социальной ответственности организаций и иных субъектов экономической деятельности [8, с. 143 - 144].

Требуют уточнения понятий «административно - командные» и «экономические» методы управления. Сущность первой зачастую сводится к тому, что они действуют через приказы, распоряжения, запреты и другие приёмы неэкономичные давления. Это типичное проявление административно - командных методов управления. Поэтому многие считают, что достаточно найти некий универсальный показатель оценки работы, заменить органы управления, сократить их или заменить кадры более подготовленными, образованными, и экономика управления заработает. Однако, это уже делалось, и неоднократно, но успеха не принесло. В истории административно - командные методы управления - это методы жёсткого иерархического подчинения личных и коллективных интересов требованиям государства независимо от его формы [9, с. 166 - 168].

Список использованной литературы

1. Баранов Г.В. Политология: учебное пособие. – Омск, 2017. – 176 с.
2. Антонова Ю.И., Баранов Г.В. Теория и история экономики: словарь понятий: учебное пособие. - Омск: ОмГТУ, 2010. - 472 с.
3. Баранов Г.В. Наука в культуре общества и личности // Роль науки в развитии общества: сборник статей Международной научно - практической конференции / Отв. ред. А.А. Сукиасян. – Уфа, 2015. - Часть 2. - С. 68 - 71.
4. Баранов Г.В. Проблема человека в философии. - Омск, 2012. - 108 с.
5. Антонова Ю.И., Баранов Г.В. Глобальные аспекты стандартизации социальной ответственности организации // Вестник СибАДИ. - № 2 (48). 2016. С. 143 - 147.
6. Баранов Г.В. Философия политики, государства и права: практикум: учебное пособие. - Омск: Изд - во ОмГТУ, 2012. – 260 с.
7. Акимбаева К.Т. Вопросы современной науки: коллект. науч. монография; под ред. Н.Р. Красовской. – М.: Интернаука, 2016. - Том 7. 140 с.

© Антонова Е., Петровчук А., 2017

Арсаханова З.А.

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

г. Грозный, РФ

ИНСАЙД, ИНСАЙДЕРСТВО И БАНКИ

Аннотация. В данной статье раскрыто понятие инсайдерской информации в узком и широком смыслах. Раскрыты внутренняя и внешняя мотивация инсайдерства. Рассмотрена информация об ответственности за инсайдерство в разных странах. Выделены способы добычи информации. Предложены мероприятия для минимизации потерь от инсайдерства.

Ключевые слова: инсайдер, мотивация, ответственность, способы добычи информации, минимизации потерь.

Инсайдер («insider», англ. - «осведомленный») – работник, получавший или получающий доступ к закрытой, хоть и частично, корпоративной информации. Инсайды – сам процесс или результат передачи информации такого рода на сторону.

В банках инсайдерство напрямую угроза всем клиентам. Поэтому система внутрибанковской защиты и политика безопасности так внимательна к этому явлению.

Инсайдерами могут стать как управляющие, члены дирекции, так и рядовой персонал, неким образом получивший к данным доступ. Это может следствием неправильного побора кадров или нерелевантной политики безопасности.

Американцы делали эксперименты, показавшие: при традиционном наборе персонала (диплом, собеседование) вероятность инсайдерства – примерно 0.1 (каждый десятый готов, при случае, продать корпоративную информацию); если же еще и провести тестирование, то эта вероятность падает на порядок, до 0.01.

«Инсайдерская информация» - со значением широким и узким. Широкое - важная информация, доступная немногим. Узкое понимание - в ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации»: информация, чье распространение может повлиять существенно на финансы, курсы, биржи, цены. Например, о продаже пакета акций компании.

Четкого, сформулированного точно определения инсайдерства – не существует пока [1, с.144]. В качестве рабочего годится такое: «инсайдерство – процесс передачи закрытой корпоративной информации любым лицом, имевшим к ней доступ».

Защитить коммерческую информацию компании – необходимое условие ее эволюции. Внутренние мотивации инсайдерства:

- действия персонала (со злым умыслом, без него);
- нарушение правил доступа, регламента;
- отклонения от правил политики безопасности;
- неграмотность и неосмотрительность персонала.

Есть и внешние стимулы. Конкуренты охочи до инсайдерской информации, используемой в своих коммерческих целях, выгодах [5, с.170].

Предусмотрена ответственность (административная, уголовная) за инсайдерство: предельные штрафы (5000 руб.) или «отсидки» (6 лет, если нанесен ущерб компании в несколько миллионов). Часто это вид трактуется как мошенничество, поэтому инструменты воздействия – более слабые. Тенденция к ужесточению наказания все же заметна. За рубежом намного строже. Например, в Германии за инсайд (регулируется с 1995 - го) – наказание \$2 млн. и срок 5 лет. В Великобритании (с 1980 - го) – \$40 тыс. или 7 лет, во Франции - \$200 тыс. или 3 года, в Японии – \$27 тыс. или 3 года.

Методы (способы) завладения информацией:

- законные (сбор, анализ, посещение ярмарок, конференции и др.);
- незаконные (переманить лучшего сотрудника, подкупить персонал, заслать агента, кража, перехват).

Для сайта компании важно провести структурный его анализ (оценить уязвимости, спрогнозировать угрозы, ущерб, найти каналы потери информации).

Литература

1. Богданова М.И., Богданов А.И. // К ВОПРОСУ ОБ УТЕЧКЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ // В мире научных открытий. 2010. № 1 - 4. С. 141 - 145.
2. Махракова М.И. // ПОРТРЕТИРОВАНИЕ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИСТА (НА МАТЕРИАЛЕ ИНТЕРНЕТ - ФОРУМОВ) // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2014. № 1 - 1 (31). С. 89 - 93.
3. Миркин Я. // МЕДИЦИНА ФИНАНСОВЫХ КАТАСТРОФ // Прямые инвестиции. 2013. № 12 (140). С. 20 - 25.
4. Миркин Я.М. // ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ - 2015: ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ // Банковские услуги. 2015. № 1. С. 2 - 10.
5. Сибякин А.Е. // ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСАЙДЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСОБЕННОСТИ МЕНТАЛИТЕТА // Социально - политические науки. 2016. № 4. С. 167 - 171.

© Арсаханова З.А. 2017

Ахматнурова З.С.
Студент 4 курса
НФ БашГУ
Россия, г. Нефтекамск
Исламов Ф.Ф.
к. э.н., доцент
НФ БашГУ
Россия, г. Нефтекамск

ПОНЯТИЕ И МЕСТО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

***Аннотация:** В данной статье рассматриваются инвестиционные и спекулятивные операции. Представлены цели инвестиций в ценные бумаги и их приоритетность в зависимости от изменения конкретных условий экономического развития. Даны классификации инвесторов по ряду основных признаков. Также исследованы положительные и отрицательные моменты сделок с ценными бумагами и сделаны выводы.*

***Ключевые слова:** ценная бумага, рынок ценных бумаг, инвестиционные операции, спекулятивные операции, сделка репо, прямое репо, обратное репо, сделка депо.*

Рынок ценных бумаг является важным элементом рыночной экономики, главным ее финансовым рычагом и индикатором. Актуальность исследуемой темы обусловлена увеличением участников рынка ценных бумаг, эмитентов – институтов, несущих обязательства перед владельцами ценных бумаг, а также выпуском самих ценных бумаг и возрастанием операций с ними.

Ценная бумага – это финансовый документ, удостоверяющий имущественные права, осуществление и передача которых возможны только при предъявлении этого документа. Он составляется по установленной форме с наличием обязательных реквизитов [3, стр. 2381].

Все операции, проходящие на рынке ценных бумаг, подразделяются на два вида – инвестиционные и спекулятивные.

Инвестиционные операции – это обмен денежного капитала на капитал в форме ценных бумаг. Основная цель такого обмена – получение инвестиционного дохода от конкретной ценной бумаги в течение срока владения ею. Доход может быть получен в любой форме: процент, дивиденд, разница в ценах и проч. Помимо этого инвестиции в ценные бумаги могут преследовать и другие цели: увеличение стоимости вложенного капитала инвестора, возможность участвовать в управлении акционерным обществом, диверсификация вложений с целью уменьшения рисков, перевод капитала в другие отрасли или регионы с целью уменьшения налогового бремени.

Все эти цели можно реализовать, и приоритет в них меняется в зависимости от изменения конкретных условий экономического развития. Если получение дохода от инвестиций в ценную бумагу постоянно интересует инвестора, то увеличение вложенного капитала становится приоритетным в период обострения конкуренции, когда в победе

должны участвовать не только чисто экономические факторы, но и психологические: приоритет в масштабах дела, давление авторитетом и проч. Если целью становится воздействие на конкурирующую компанию, то важным условием достижения конечного результата становится участие в управлении ею. Поэтому вначале инвестор скупает простые акции, что дает право участвовать в собраниях акционеров и делать свои предложения по управлению компанией, затем скупаемый пакет акций может быть увеличен, что заставит руководство считаться с мнением владельца контрольного пакета акций. Метод диверсификации капитала и, соответственно, вложений в различные предприятия – это опробованный метод уменьшения рисков, особенно в периоды неустойчивого развития экономики, неравномерного прироста продукции различных отраслей. И, наконец, при изменении условий налогообложения в сторону роста, каждый владелец капитала начинает искать возможности снизить налоговое бремя. В каждой стране налоги используются в качестве стимулов для развития отдельных отраслей и производств – в таких отраслях ставка налогообложения ниже, чем в других отраслях. Поэтому по мере возможности инвестор переводит свои капиталы в ценные бумаги этих отраслей, увеличивая свои чистые доходы. Если не удастся совершить сделку в пределах страны, то инвестор покупает ценные бумаги фирм, отвечающих его целям, в других странах.

Исходя из вышеизложенного, инвесторов помимо того, что их подразделяют на разные группы по юридическому статусу (физические лица, корпоративные и коллективные инвесторы), различают и по конкретным целям. С данной точки зрения выделяют стратегических инвесторов, т.е. тех, кто стремится получить контроль над управлением какой-то фирмы, и портфельных инвесторов, имеющих своей целью обеспечить различными путями максимум доходов от своих инвестиций.

Спекулятивная операция – это операция, направленная на извлечение прибыли одним и тем же участником рынка путем чередования актов купли-продажи ценной бумаги. Если инвестор получает доход, пока он владеет ценной бумагой, то спекулянт получает его, когда он отчуждает эту бумагу. Целью таких операций является получение положительной разницы в рыночных ценах. Спекулятивная сделка с ценной бумагой аналогична по своей сути спекуляции на товарном рынке [2, стр. 32]. На рынке ценных бумаг спекулянт может купить ценную бумагу, предположим, за 100 руб., и потом продать ее за 110 руб. или продать ценную бумагу за 100 руб., а потом выкупить ее обратно за 90 руб. И в том, и в другом случаях его прибыль составит 10 руб., следовательно, спекулятивный доход возникает тогда, когда наблюдается разница между ценой покупки и ценой продажи.

На практике четко разделить инвестиционные и спекулятивные операции трудно, т.к. в этих операциях много общего. И та, и другая операции предполагают и покупку, и продажу ценной бумаги. Но покупка ее инвестором ставит целью владение ценной бумагой для получения дохода длительное время, для спекулянта важно продать ценную бумагу, и время для него – лишь способ выжидания выгодных условий. В то же время любой спекулянт не откажется от доходов, приносимых ценной бумагой в период такого ожидания. Инвесторы по разным причинам время от времени продают свои ценные бумаги, в частности, и при сложившихся выигранных ценах на рынке. Поэтому на рынке ценных бумаг сложилось свое деление на инвесторов и спекулянтов: если участник рынка

купил бумаги и владеет ими как минимум год и более, он инвестор, если ценная бумага приобретается на короткие сроки, он спекулянт.

Участники рынка, занимающиеся спекулятивными операциями, подразделяются в зависимости от сроков этих операций на внутридневных (скалперов), которые осуществляют акты купли и перепродажи в очень короткие сроки – в течение нескольких минут или часов, на однодневных, которые специализируются на дневных колебаниях цен, и долгосрочных (позиционных), которые выжидают изменения цен недели, а то и месяцы. По степени риска выделяют трейдеров, которые рассчитывают риск при проведении операции и устанавливают для себя верхний предел этого риска, и игроков, которые согласны на любой неограниченный риск.

Спекулятивные операции могут быть простыми, когда осуществляется купля - продажа одним и тем же участником рынка одной и той же ценной бумаги, но эти акты разделены во времени. Комбинация таких простых операций, но имеющих разную направленность – это операция спрэд [2, стр.12].

Все спекулянты, работающие на рынке, разделяются на «быков» и «медведей». «Быки» играют на повышении рыночной цены, т.е. спекулянт покупает ценную бумагу в расчете на повышение цен, и через какое-то время он должен ее продать по более высокой цене.

«Медведи» совершают операции, рассчитывая на снижение цены, поэтому они сначала продают ценную бумагу, а потом выкупают ее по меньшей цене. В этом случае они имеют прибыль от разницы цен, если же они ошиблись, и цена пошла вверх, то они также несут убытки.

Операции спрэд, осуществляемые спекулянтами, состоят из одновременного проведения операций на повышение и понижение по двум ценным бумагам. Спекулянты исходят из надежды на то, что рост цен на одну бумагу окажется большим, чем снижение цены на другую, и наоборот, поэтому возникшая прибыль по одной из операций обязательно перекроет возможный убыток от другой. С точки зрения обоснования методика таких операций слишком сложна, прогнозы могут быть ошибочными, поэтому эти операции используются на рынке ценных бумаг редко.

Как любая коммерческая деятельность спекуляция основывается на размере капитала, и ее результаты во многом зависят от него, причем спекулянт использует как собственный, так и заемный капитал. Чужой капитал может поступать к спекулянту как в форме денег, так и в форме ценных бумаг. Эффективность использования заемного капитала позволяет спекулянту увеличить абсолютные размеры получаемой им прибыли и норму прибыли от использования своего капитала.

Когда спекулянт осуществляет операции на рынке с привлечением чужих денег или ценных бумаг, он проводит их как маржинальные сделки. Они могут быть короткими покупками, или короткими продажами. Когда сделка осуществляется с привлечением денежных средств, то это короткая покупка, так как их можно использовать только на покупку. Если заемный капитал привлекается в форме ценных бумаг, то это короткая продажа, так как бумаги можно только продать. Практика показывает, что короткие покупки используются в основном на «бычьем рынке», теми, кто рассчитывает на рост рыночных цен, а на «медвежьем рынке», ориентированном на снижение цен, используются короткие продажи.

Схожи с маржинальными операциями и операции репо. Сделка репо – это договор, соединяющий продажу (или покупку) ценной бумаги сейчас и покупку (или продажу) этой бумаги по заранее определенным ценам в установленный срок. При такой сделке происходит реальное перемещение активов, т.е. передаются из рук в руки как деньги, так и ценные бумаги. По сути это разновидность кредитования, так как временная продажа ценных бумаг с последующим их выкупом – это способ получить необходимые наличные деньги на какое-то время, т.е. получение кредита деньгами, а временная покупка ценных бумаг с обязательством их продажи – это ссуда, полученная ценными бумагами, которые необходимы для проведения спекулятивных операций.

Договора типа репо могут быть различных видов и преследовать разные цели, соответственно, доход от них получают разные люди. Прямое репо – это временная продажа ценной бумаги с последующей ее покупкой по более высокой цене. Цель такого договора – получение займы необходимых денежных средств, и участник рынка, продающий бумагу, фактически уплачивает плату за кредит. Действительно, если у него нет наличных денег, а они нужны для определенных операций, он может заключить договор на продажу этой бумаги с правом выкупа ее через определенное время по большей цене. Установление большей цены необходимо, чтобы заинтересовать покупателя этой бумаги в обратной ее продаже.

Сделка обратное репо – это временная продажа ценной бумаги с обратным ее выкупом через определенный срок по меньшей цене. Она возможна, когда одному из участников рынка понадобились ценные бумаги, которых у него нет. В этом случае он их покупает на время с обязательством потом продать по меньшей цене. Это тоже форма кредитования, но кредит предоставляется ценными бумагами, плату за него отдает покупатель ценных бумаг, а доход получает продавец.

По аналогичным схемам работают и сделки типа депо. Разница заключается в том, что первым шагом сделки репо является временная продажа, а сделки депо – временная покупка, и операции репо направлены на получение кредита в виде ценных бумаг, а операции депо – в виде денежных средств.

Еще один вид операций, которые проводятся на рынке ценных бумаг – это арбитражные операции, т.е. спекулятивная операция, основанная на множественности цен на одну ценную бумагу. Действительно, цены на одну и ту же ценную бумагу могут различаться по времени, и тогда возможен временной арбитраж. Различаются цены на одну и ту же бумагу и на разных биржах, и тогда возможен пространственный арбитраж. Возможно нарушение объективных соответствий между ценой ценной бумаги и финансовыми инструментами, базирующимися на ее основе, в этом случае возможен межрыночный арбитраж.

Из представленных видов чаще всего используют пространственный арбитраж. Одни и те же ценные бумаги продаются на разных биржах и, если на одной из них цены начинают отклоняться от общего уровня, возникает возможность проведения арбитражных операций. Такие операции считаются малорисковыми. И, наконец, оформление сделок всегда связано с так называемыми трансфертными расходами, которые уменьшают сумму чистой прибыли и служат сдерживающим фактором проведения таких операций.

Таким образом, ценные бумаги могут приносить доход в виде дивиденда или процента, в виде спекулятивного дохода от соответствующих операций, а также процентный доход, когда бумаги отдаются во временное пользование, или доход от арбитражных операций.

Литература:

1. Газалиев, М.М., Осипов, В.А. Рынок ценных бумаг / М.М. Газалиев, В.А. Осипов. – М.: Дашков и К°, 2015. – 161 с.
2. Николаев, И.П. Рынок ценных бумаг / И.П. Николаев. – М.: Дашков и К°, 2015. – 256 с.
3. Шульга, Е.А. Российский рынок ценных бумаг / Е.А. Шульга [Электронный ресурс] // e - koncept.ru – Научно - методический электронный журнал «Концепт». – Электрон. дан. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86506.htm> (дата обращения 15.11.2017). – Загл. с экрана.

© Ахматнурова З.С., Исламов Ф.Ф. 2017

Бабоян Е.С.

студентка 3 курса направления «Экономика»,

Анохина Л.В.

к.э.н., доцент

РАНХиГС при Президенте РФ

Г.Калуга, РФ

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация: В данной статье анализируется роль финансового планирования в обеспечении эффективности финансовой деятельности организации. Также дана оценка осуществления планирования и разработки стратегии развития компании российскими хозяйствующими субъектами.

Ключевые слова: финансовое планирование, компания, стратегия, планирование, эффективность, цели.

Любая компания – это место, где принимаются автономные решения. Такие решения различны в зависимости от вида целей, для достижения которых направлено данное решение. Однако при любых обстоятельствах выбор и принятые решения имеют финансовые последствия, необходимые для прогнозирования и планирования.

Финансовое планирование необходимо для того, чтобы уменьшить неопределенность будущего и преодолеть возможность развития событий не так, как предполагалось ранее; воплотить стратегические цели в конкретных показателях, то есть осознавать когда, где, для кого и как организация будет осуществлять производство и реализацию своей продукции и какое место она займёт на рынке в сравнении с конкурентами; понимать, какие ресурсы понадобятся организации для достижения целей в условиях их ограниченности.

Вместе с тем, финансовое планирование позволяет выявить возможность использования всех допустимых резервов, добиться эффективности использования привлечённых средств, максимизации ценности бизнеса, учесть возможные изменения внешней среды, скоординировать все запланированные действия в виде плана как внутрифирменного документа.[3]

Однако следует понимать, что любое, даже самое квалифицированное планирование неизбежно будет содержать ошибки, так как это касается будущего. Но погрешности планирования гораздо меньше, чем ущерб, который понесёт организация в связи с отсутствием такого.

Организация планирования зависит от величины компании. В организациях малого бизнеса редко создаются отдельные управленческие подразделения, руководители сами вникают во все проблемы компании. В крупных же организациях составление планов осуществляется децентрализованно. Именно в подразделениях сконцентрированы кадры, которые имеют максимальный опыт в вопросах производства, закупок, продажи, оперативного руководства и так далее. В связи с этим именно в подразделениях и выдвигаются предложения по действию в будущем.

Финансовое планирование нацелено на получение таких значимых финансовых результатов, как:

- обеспечение финансовыми ресурсами и денежными средствами;
- рост прибыли от основной деятельности и прочей;
- организация рациональных финансовых отношений с бюджетом, внебюджетными фондами, кредиторами и дебиторами, то есть с контрагентами;
- контроль за финансовой устойчивостью организации и платёжеспособностью.

Финансовое планирование – это не только планирование финансовых показателей, но и планирование натуральных показателей, а так же планирование деятельности структурных подразделений.[4]

По критерию достижения поставленных перед организацией целей и задач различают стратегическое и тактическое финансовое планирование.

По критерию сроков выполнения целей и задач выделяют долгосрочное (более 3 лет) и краткосрочное (до 1 года) планирование.

Постоянно и стремительно меняющиеся условия и состояния современной экономической среды ограничивают долгосрочное прогнозирование 3–5 годами.[1]

Задачей краткосрочного планирования является обеспечение финансовой деятельности организации и эффективное применение временно свободных средств. Краткосрочные финансовые планы составляются с помощью такого метода, как метод проб и ошибок. Он предполагает составление финансовым менеджером одного плана, после тщательного анализа которого разрабатывает другой, учитывающий другие допущения об условиях финансирования. Такой подход даёт возможность финансовому менеджеру понять реальный источник проблем, с которыми приходится сталкиваться организации.

Система текущего планирования финансовой деятельности базируется на уже разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по некоторым областям деятельности.[7]

Отправными предпосылками для разработки текущих финансовых планов компании являются: во - первых, финансовая стратегия и стратегические нормативы на ожидаемый период, во - вторых, планируемый объем производства и реализации продукции, в - третьих, система разработанных в компании норм затрат отдельных ресурсов, в - четвёртых, действующие налоговые обязательства организации, в - пятых, средние ставки по кредитам и депозитам на финансовом рынке, в - шестых, результаты финансового анализа за предыдущий период.

В связи с тем, что некоторые исходные предпосылки разработки текущих планов имеют вероятностный характер, текущие финансовые планы компании по основным показателям рекомендуется разбивать в трёх вариантах: «пессимистическом», «наиболее вероятном» и «оптимистическом».

Долгосрочное стратегическое планирование основано на прогнозировании будущих условий развития организации – внутренних и внешних. Оно связано с покупкой основных средств, планируемых использовать длительный промежуток времени. Данный факт требует привлечения долгосрочных источников финансирования.

Разработчики долгосрочных финансовых планов не анализируют отдельные инвестиционные показатели и не погружаются в детали. Совокупность мелких инвестиционных проектов ими рассматривается как один крупный проект.

Финансовая стратегия компании предоставляет собой совокупность долгосрочных целей финансовой деятельности компании и наиболее результативных путей их достижения.

Сущность финансовой стратегии заключается в создании финансовых ресурсов и централизованного стратегического руководства над ними, в выстраивании и поэтапном достижении целей, в создании и подготовке стратегических резервов, в определении угроз со стороны конкурентов, а также в мобилизации сил для их устранения и др.[6]

Финансовая стратегия организации является частью общей стратегии и подчинена ей. В этой связи, финансовая стратегия должна быть согласована с целями и направлениями общей стратегии.

В тоже время, финансовая стратегия оказывает влияние на формирование общей стратегии развития компании. Основной причиной этого является то, что основная цель общей стратегии заключается в обеспечение значительных темпов экономического роста и повышение конкурентной позиции компании.

От того, насколько качественно осуществлен прогноз основных показателей производственной деятельности, динамики курса рубля, состояния денежного обращения, рыночной конъюнктуры зависит эффективность финансового планирования.

Начальный этап планирования - прогнозирование основных направлений финансовой деятельности. Данный этап связан с разработкой общей стратегии организации.

Система прогнозирования финансовой деятельности – одна из самых сложной среди рассматриваемых систем финансового планирования. Она требует привлечения высококвалифицированных кадров для своей реализации.

По мнению зарубежных специалистов, стратегический менеджер должен соблюдать следующие правила: во - первых, заниматься стратегическим менеджментом ежедневно, а не раз в год, во - вторых, на всех уровнях управления организацией должны вестись работы по стратегическому менеджменту, в - третьих, стратегия должна доводиться до сведения всех сотрудников организации, она не является коммерческой тайной.

Огромное количество экспертов утверждают, что именно отсутствие чёткой финансовой стратегии и неорганизованного механизма её реализации являются причинами крупных потерь в долгосрочной перспективе компании.

Считается, что стратегическое управление включает 3 основных элемента:

1) стратегический анализ:

– анализ изменений внешней среды;

- анализ ожиданий акционеров, руководства и персонала, уточнение целей функционирования и развития;

- анализ потенциальных возможностей и резервов (материальных, трудовых и др.)

2) стратегический выбор:

- формирование альтернативных стратегий развития;

- оценка этих альтернатив;

- выбор варианта стратегии (направления деятельности).

3) реализация стратегии:

- формирование краткосрочных и оперативных планов;

- реорганизация бизнес - процессов (если необходимо);

- создание специальной подразделений управления изменениями (например, отдела стратегического развития);

- внедрение новых технологий, привлечение инвестиций и др.[6]

К сожалению, на практике такой механизм реализуется лишь в небольшом числе компаний. Чаще организации принимают те или иные решения, руководствуясь исключительно интуитивными соображениями, не проводя тщательного анализа. Даже сформулировав цель, руководство компании часто не контролирует её реализацию, а оперативные решения принимаются чаще в разрез стратегическим целям.[2]

Финансовый кризис 2008 г. показал, что в российских компаниях существует значительные проблемы в системе управления финансами. Одной из причин такого положения является именно отсутствие финансового планирования и прогнозирования.

Основной сложностью, которая возникает в процессе внедрения полноценного финансового планирования на российских предприятиях, является система целей, которые ставят перед собой руководители. Чаще всего в качестве цели выбирают прибыль. Однако при этом забывают о ликвидности, сбалансированности финансовых потоков и др. Преимущественно крупные компании в Российской Федерации осуществляют долгосрочное финансовое планирование и ставят перед собой не базовые цели, в роде повысить прибыль, а стратегические, например, выйти на международный уровень, «захватить» большую долю рынка, повысить доверие потребителей к производимому товару (работе, услуге) и т.д. К таким хозяйствующим субъектам относятся: АО «Газпром», ПАО «Лукойл», АО «РЖД», АО «Сбербанк России» и другие. Несложно заметить, что это преимущественно акционерные общества, которые стремятся стать или являются транснациональными компаниями.

Утверждать о том, что средние и малые организации не осуществляют финансового планирования, нет оснований, так как некоторые фирмы, осознавая важность данного действия, формируют план и стратегию финансового развития. Однако, доля таких организаций мала в общей совокупности хозяйствующих субъектов.

Сегодня стратегическое планирование в России является проблемной областью. Одна из причин такого положения дел является нестабильная экономическая ситуация в стране, быстроизменяющиеся условия, с частыми неожиданными последствиями экономических, политических решений, которые принимаются органами власти.[5]

Большая доля организаций не осуществляет стратегическое планирование в связи с большим количеством неотложных текущих задач, решить которые необходимо в

короткий срок. Важно осознавать: занимаясь текущими делами, необходимо не забывать и об определении направления развития предприятия и о его главных целях. Следует понимать, что планирование – это возможность предвидеть и заранее подготовиться к серьезным рискам, а иногда, и полностью ликвидировать до их возникновения. Поэтому стратегическое финансовое планирование должно быть в приоритете. Грамотное полноценное финансовое планирование, которое способно обеспечить организации стабильность и развитие, начинается именно с определения целей и стратегии.

Осуществлять финансовое планирование – это то, что необходимо делать каждой компании, желающей расти и развиваться.

Список использованной литературы:

1. Адаменко Ю.А. Стратегическое планирование, как этап финансового планирования // Проблемы экономики и менеджмента. 2013. №12 (28). URL: [http:// cyberleninka.ru/](http://cyberleninka.ru/) (дата обращения: 05.12.2017).
2. Анохина Л.В. Повышение результативности финансового менеджмента коммерческой организации в современных условиях // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 2 - 6. С. 19 - 21.
3. Бригхэм, Ю.Ф. Финансовый менеджмент: экспересс - курс. – СПб.: Питер, 2013.
4. Кокин А.С., Яковлева Г. Н. Значение финансового планирования для обеспечения стабильной деятельности организации // Вестник ННГУ. 2011. №5 - 1. URL: [http:// cyberleninka.ru/](http://cyberleninka.ru/) (дата обращения: 05.12.2017).
5. Лаврухина, Н.В. Особенности учета и оценки интеллектуального капитала / Н.В. Лаврухина // Управление экономическими системами: электронный журнал - 2013. - № 6. URL: [http:// uecs.ru](http://uecs.ru) (дата обращения: 09.12.2017)
6. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.Е. Румянцева. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 360 с.
7. Чернышенко Н.С., Анохина Л.В. Роль и перспективы развития финансового менеджмента в коммерческой организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 7 - 7. С. 132 - 134.

© Бабоян Е.С., Анохина Л.В., 2017

Баскакова А. В

ФБГОУ ВО Государственный университет управления,
г. Москва, РФ

АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрено современное состояние логистической инфраструктуры Российской Федерации, развитие логистических центров в городах и регионах, а также приведены перспективы развития логистики.

Ключевые слова

Логистическая инфраструктура, логистические центры

Логистическая инфраструктура представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов и звеньев транспортировки, информационного обеспечения и складирования, благодаря которым функционируют системы закупок, поставок, хранения и доставки продукции до потребителя. Состав логистической инфраструктуры страны можно определить из основополагающих элементов: транспортная, терминально–складская, информационно–сетевая, сопровождающая и обеспечивающая инфраструктура. Основными институтами образующими транспортно–логистическую инфраструктуру страны и региона, являются предприятия и организации, предоставляющие логистические услуги, среди них транспортные компании, логистические центры и комплексы [1].

Российская Федерация – самое крупное по площади государство в мире. Помимо особенности географического положения необходимость развития логистической инфраструктуры в стране обусловлена так же большими расстояниями между регионами, климатическими и часовыми поясами, различиями в традициях, бытовом укладе, предпочтениях потребителей и др.

Логистика является в настоящее время важным специфическим фактором развития экономики любого государства, поэтому одной из приоритетных задач для Российской Федерации является развитие логистической инфраструктуры, ее гармоничная интеграция и адаптация к международным логистическим системам и цепям поставок поскольку на данный момент её уровень существенно уступает уровню развития большинства развитых стран [2].

Среди логистических центров в Российской Федерации можно особо выделить Москву, поскольку в столице сходятся автодорожные железнодорожные и речные магистрали. В порту Санкт - Петербурга находится один из важнейших транспортно–морских узлов РФ, где перегружаются разнообразные грузы: уголь, руда, металлы и др. товарные продукты. Кроме морских путей, северная столица связана с Европой и автомобильными магистралями. [3]

В Южном и Поволжском региональных округах, логично можно выделить два крупных лидирующих города с развитой логистической инфраструктурой – это г. Ростов - на - Дону и г. Краснодар. Логистическая инфраструктура Краснодарского края в настоящее время является одной из наиболее развитых в стране. Здесь основную функцию выполняет морская транспортная инфраструктура, открывающая выход на международные торговые пути. [3]

В Уральском округе лидером является город Екатеринбург. Он в настоящее время является третьим (после г. Москвы и г. Санкт–Петербурга) крупнейшим транспортным узлом, помимо этого на территории региона располагается международный аэропорт «Кольцово». [Регион обладает развитой сетью транспортных магистралей автомобильных и железных дорог. [4]

Согласно отчёту Всемирного банка на основе «Индекса эффективности логистики» в 2012 году Россия занимала 95 место в рейтинге из 160 стран, в 2014 году она поднялась на 90 место. Однако в 2016 появились неутешительные результаты – Россия вернулась к показателям 2007 года и заняла всего лишь, к сожалению, 99 место в рейтинге [5].

С чем могут быть связаны такие показатели? Несмотря на существенный логистический потенциал нашей страны, повсеместное развитие, распространение и востребованность логистических услуг, Российская Федерация сталкивается со следующими основными проблемами и сдерживающими факторами [6]:

- относительно высокие логистические расходы в производственной сфере. Суммарные внутренние и внешние затраты на транспорт и логистику в России составляют порядка 20 % ВВП (для сравнения: в Китае – около 15 %);
- низкий уровень развития информационных технологий и специального программного обеспечения и сопровождения;
- устаревшая инфраструктура транспорта и перегрузочного оборудования;
- недостаточный уровень эффективности производственно - технологической базы;
- низкий уровень качества автомобильных дорог и магистралей;
- относительно неразвитые системы коммуникация между отдельными регионами;
- высокая степень износа различных типов и видов транспортных средств;
- регулярный рост прямых и косвенных налогов.

Помимо вышеперечисленных сдерживающих факторов стоит учесть взаимосвязь экономики и политики, где не политика является концентрированным выражением экономики, а наоборот политика влияет на экономику с негативной стороны, что объясняет нестабильное положение транспортных компаний. В похожей ситуации на данный момент находятся и перевозчики, поскольку относительные расходы на логистическую сферу сокращаются.

Однако несмотря на нынешнее положение прослеживаются такие тенденции развития логистической инфраструктуры как: продвижение логистических услуг из центра вглубь страны на Север и Дальний Восток и их интеграция в страны Азиатско - Тихоокеанского Региона, адаптация и интеграция отечественного логистического рынка в мировую торговую сеть с использованием логистического консалтинга[7]; введение и развитие IT - обеспечения в процессах продвижения товаров , использование современных концепций управления предпринимательскими организациями и др. [8]

В заключение хочу заметить, что логистическая инфраструктура в РФ хоть и сталкивается с рядом проблем и факторов напряженности, всё же в настоящее время находится в процессе поступательного эволюционного развития. Для модернизации данной инфраструктуры необходимо совершенствование законодательства в транспортной и таможенной областях, внедрение комплексного управления качеством, снижение затрат внутри логистических цепей поставок, а также совершенствование качества транспортных магистралей.

Список использованной литературы

1. Дмитриев А.В. Логистическая инфраструктура: Учебное пособие А.В. Дмитриев. – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2012 – 65 с.
2. Воронов В.И., Пичейкина А.С. Основные аспекты логистического консалтинга. Вестник университета (Государственный университет управления). 2007. Т. 1. № 19. С 151 - 159.

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. 15. Воронов В.И. Методологические аспекты экономического обеспечения логистических систем управления. Вестник университета (Государственный университет управления). 2006. № 4. С. 11

5. Worldbank.org (Электронный ресурс)

6. Осипов В. А. Проблемы развития логистики в России // Молодой ученый. — 2016. — №13.1. — С. 75 - 77.

7. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А., Дерюгин А.Л. Концептуальные предпосылки формирования логистических структур на Дальнем Востоке РФ Вестник ВГУЭС. Научный журнал № 1 – 2002 г.

8. Аникин Б.А., Воронов В.И. Развитие и взаимосвязь основных концепций управления предпринимательскими организациями. Транспорт: наука, техника, управление. 2006. № 4, с. 7 - 14.

© Баскакова А.А. , 2017

Бекмурзаев И. Д., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
г. Грозный, РФ

БИЗНЕС, МАРКЕТИНГ, CRM

Аннотация. В данной статье раскрывается понятие CRM, его место в бизнесе и маркетинге. Выделены цели, ключевые возможности CRM. Определены основные действия при принятии бизнес - решения. Анализируются системные принципы принятия бизнес - решений.

Ключевые слова: CRM, бизнес, маркетинг, бизнес - решения.

CRM (CustomerRelationshipManagement), система управления отношениями с клиентами – клиент - ориентированная ИС корпорации, предприятия для автоматизации бизнес - процессов продаж, взаимодействий с клиентом, максимизации конверсионной способности, продаж, маркетинговых возможностей.

Цели, возможности CRM

Ключевые возможности CRM - ориентированных систем:

- оперативный доступ к БД клиентов;
- оперативное обслуживание;
- реинжиниринг взаимодействий;
- автоматизация документооборота, аналитики;
- снижение операционных затрат;
- контролируемая работа менеджеров;
- корпоративная эффективная работа.

CRM - система эффективна для высококонкурентного бизнеса, персонализированных клиентов с высокими требованиями, например, в сфере производства, ИТ, финансов, страхования, строительства, транспорта [2, с.46].

Бизнесу CRM дает возможности согласования системы целям бизнеса, полноты учета потребностей компании, интегрируемости с другими корпоративными ИС, например, модульное вхождение в ERP.

Внедрение системы поможет динамически активировать полнофункциональную клиентскую операционную среду (бизнес - процессы маркетинга, планирования, продаж, контроля, документооборота и др.). Например, автоматизации бухучета на базе «1С».

Уменьшится ресурсоориентированность (затраты, энергопотребности, время изготовления), повысится конкурентоспособность.

Бизнесу придется «встраивать» CRM-технологии, применять инновационные решения, даже если пока они не осознаны клиентами для восприятия, из - за стереотипов. Субъект управления всегда добьется эффекта, если верно разъяснять, обучать, изучать общественное мнение, принимать решения уверенно, с учетом рисков, неопределенностей [3, с.110].

Основные действия при принятии бизнес - решения

B2B – (Business to Business, бизнес для бизнеса, «to» - «two», «два») и другие модели бизнес - отношений (например, P2P, B2P, B2G) пытаются реализовать идеальную систему бизнес - навигации: приборы, автопилот, диспетчерская с контролем основных моментов и связей обеспечения устойчивости бизнеса.

Системные принципы принятия бизнес - решений

Перечислим основные принципы (системного характера) принятия бизнес - ориентированных решений:

- системность;
- стандартизация, спецанализ и поиск спецрешения в нестандартных случаях;
- своевременность, полнота и непротиворечивость;
- автоматизация управленческих решений, доведение до автоматизированных бизнес - процессов;
- ответственность, учет всевозможных реализаций, возможных последствий;
- иерархичность менеджмента;
- согласованность прав, обязанностей;
- творческий подход и др.

Любая процедура принятия решения для ЛПП опирается на реализацию системной схемы: «настройка, ранжирование приоритетов – целевые установки – идентификация критериев релевантности – построение инфологической модели (связей) – планирование процессов, ресурсов – реализация процессов – анализ результатов с учетом обратных связей – оптимизация решения (если требуется, если возможно).

Литература

1. Алехно В.В. // ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ (CRM - СИСТЕМЫ) В РОССИИ // Nauka - Rastudent.ru. 2016. № 4. С. 11.

2. Бегтин В., Ноздрин А. // CRM И МАРКЕТИНГ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ // Интернет - маркетинг. 2002. № 3. С. 45 - 49.
3. Бондаренко А.А. // CRM - ТЕХНОЛОГИЯ, КАК ПУТЬ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ // Вестник магистратуры. 2014. № 11 - 2 (38). С. 109 - 112.
4. Бондаренко В.А., Иванченко О.В. // ВНЕДРЕНИЕ CRM - СИСТЕМЫ В РАБОТЕ АВТОДИЛЕРА В РАМКАХ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 900 - 903.
5. Илюшина А.Е., Сидорова И.О. // КОНЦЕПЦИЯ CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM). CRM - СИСТЕМЫ // Молодежный научно - технический вестник. 2012. № 4. С. 22.

© Бекмурзаев И.Д. 2017

Белостоцкий А.А.

к.э.н., доцент

факультет экономики и менеджмента
Курский государственный университет,
г. Курск, Российская Федерация

УСТОЙЧИВОЕ АПК – УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Аннотация

Политика импортозамещения, проводимая в последние годы в нашей стране, улучшило финансовое положение и конкурентоспособность агропромышленных предприятий, использующих инновационные технологии и подходы, что способствовало решению вопросов продовольственной безопасности, более устойчивому развитию отрасли сельского хозяйства и в целом более устойчивому развитию Курской области как аграрного региона.

Ключевые слова

Устойчивое развитие, агропромышленный комплекс, инновации, государственная программа, бюджетное финансирование

В отечественной и зарубежной практике, в настоящее время, не существует единого подхода к созданию интегрального индекса оценки устойчивости региона, но именно изучение механизмов управления устойчивым развитием регионов, в том числе вопросов формирования и осуществления региональной политики обеспечивает осуществление принципов устойчивого территориального развития, и совершенствования инструментария управления устойчивым развитием субъектов РФ.

Важной составляющей частью экономики Курской области является аграрный сектор. Увеличение урожайности и валовых сборов продукции растениеводства прогнозируется посредством применения современных технологий, обновления машинно - тракторного парка. Все это требует внедрения инновационных продуктов в агропромышленном

комплексе, которые представляют собой реализацию в хозяйственной практике результатов исследований и разработок в виде новых сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, или улучшенных продуктов питания, новых форм организации и управления различными сферами экономики, позволяющих повысить эффективность производства. Классификация инноваций представлена в таблице 1.

Таблица 1. Классификация инноваций

| Признак классификации | Виды инноваций |
|---|---|
| По происхождению | Результаты научно - исследовательских разработок; Передовой отечественный опыт; Зарубежные разработки и мировой опыт |
| В зависимости от глубины вносимых изменений | Радикальные (невиданные или значительные улучшения); Улучшающие; Псевдоинновации (несущественные изменения) |
| В зависимости от технологических параметров | Продуктовые (внедрение технологически новых продуктов); Процессные (технологически новые или значительно усовершенствованные методы) |
| По уровню затрат на освоение инноваций | Требующие значительных затрат на внедрение; Требующие, прежде всего, организационных и управленческих решений |
| По типу новизны для рынка | Новые для отрасли в мире; Новые для отрасли в стране; Новые в регионе (зоне); Новые для данного предприятия |
| По преемственности | Замещающие; Отменяющие; Расширяющие |
| По охвату | Локальные; системные; Стратегические; глобальные |
| По времени выхода на рынок | Инновации - лидеры; Инновации - последователи |

По мнению И.Б. Загайтова и П.Д. Половинкина «устойчивость развития — это не только возможность преодолеть неблагоприятные для сельского хозяйства явления, но и способность использовать их с наибольшим эффектом для хозяйства» [3, с. 18].

Инновационный процесс в АПК заключается в том, что на основе передовых достижений науки и техники в производственных условиях, мы можем получить новую сельскохозяйственную продукцию, удовлетворяющую потребности населения по качеству и цене, а также постоянное внедрение научных достижений, в деятельность конкретного предприятия».

Ахметов Р.Г. полагает, что «инновационная деятельность агропромышленных предприятий реализуется посредством использования научных разработок в практической деятельности способствующих созданию механизмов эффективного взаимодействия отраслей, позволяющих повысить эффективность сельскохозяйственного производства» [1, с. 335].

Управление устойчивым развитием региона - это целенаправленное воздействие субъекта управления на экономические, социо - демографические, технико - технологические, экологические и иные процессы в пределах региона, которые направлены для достижения следующих целей: обеспечение условий формирования, рационального использования, развития и сбережения человеческого потенциала. В программно - целевом управлении, направленном на устойчивое развитие региона основной функционирующей мощью развития считаются внутрисистемные факторы. Более пристальное внимание при этом следует уделять структурным преобразованиям.

На основе инновационного подхода в регионе осуществляется несколько подпрограмм, одна из которых «Устойчивое развитие сельских территорий Курской области на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года» с объемом финансирования 654,2 млн. рублей в 2018 году, что составляет 9,98 % , т.е. почти 10 % от общего объема финансирования государственной программы [4].

Наполняемость бюджетов различного уровня, разделение возможностей и ответственности за принимаемые управленческие постановления социальных, финансовых и природоохранных трудностей между органами федеральной, региональной и муниципальной власти содействуют достижению устойчивого развития региона.

Бюджетные ассигнования регионального бюджета на реализацию государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Курской области» в 2017 - 2020 годах, представлены в таблице 2.

Таблица 2. Бюджетные ассигнования регионального бюджета на реализацию государственной программы, млн. рублей

| Наименование | 2017 г. № 37 - ЗКО от 05.09.2017 | 2018 г. (проект) | 2019 г. (проект) | 2020 г. (проект) |
|---|---|---------------------|---------------------|---------------------|
| Всего | 6 552,5 | 2 223,3 | 2 213,7 | 2 178,9 |
| <i>в том числе:</i> | | | | |
| Подпрограмма «Развитие отраслей сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности в Курской области на 2014 - 2020 годы» | 5 564,2 | 1 243,9 | 1 252,9 | 1 250,5 |
| Подпрограмма «Устойчивое развитие сельских территорий Курской области на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года» | 643,2 | 654,2 | 628,9 | 648,4 |

| | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Подпрограмма «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения Курской области на 2014 - 2020 годы» | 32,4 | 8,4 | 15,1 | 133 |
| Подпрограмма «Обеспечение эпизоотического и ветеринарно - санитарного благополучия территории Курской области на 2014 - 2020 годы» | 187,7 | 195,1 | 195,1 | 195,1 |
| Подпрограмма «Развитие заготовительной и перерабатывающей деятельности в Курской области на 2014 - 2020 годы» | 60,3 | 50,3 | 50,3 | 0,25 |
| Подпрограмма «Обеспечение реализации государственной программы Курской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Курской области» | 64,8 | 71,4 | 71,4 | 71,4 |

В проекте областного бюджета бюджетные ассигнования на реализацию государственной программы Курской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Курской области» в 2018 году уменьшены к уровню 2017 года на сумму 4 329 261,7 тыс. рублей, в 2019 году уменьшены к уровню 2018 года на сумму 9 604,5 тыс. рублей, в 2020 году уменьшены к уровню 2019 года на сумму 34 730,8 тыс. рублей.

Аграрная политика Курской области в предстоящие годы будет направлена на увеличение объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции, расширение сырьевой базы перерабатывающих предприятий, продовольственное обеспечение населения области. Аграрный сектор нуждается в постоянной государственной поддержке. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, обеспечении продовольственной безопасности, но и в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства [5].

Одним из основных методологических подходов позволяющих улучшить экономические показатели, повысить рентабельность производства, и, в конечном итоге, обеспечивать население высококачественной продукцией в достаточном количестве является внедрение инновационных продуктов, инновационных технологий. Инновации могут быть отнесены к двум основным категориям - технико - технологические (новая или усовершенствованная техника и передовые производственные технологии) и

нетехнологические (новшества организационного, управленческого, правового, экологического характера). В инновационных условиях развития экономики в агропромышленном комплексе существует четыре вида инноваций: селекционно - генетические; технико - технологические и производственные; организационно - управленческие и экономические; социально - экологические.

Белостоцкий А.А. считает, что «существенным условием, определяющим роль и место регионального агропродовольственного рынка в экономике региона, является его товарная наполненность. В первую очередь она будет зависеть от специализации региона в народном хозяйстве, поскольку продукция именно местных производителей будет формировать предложение на региональном агропродовольственном рынке, причём для каждого экономического района характерны разносторонние и интенсивные внутренние связи между отдельными его частями, что превращает регион в целостную систему» [2, с. 30].

В целях повышения развития аграрного сектора Курской области необходимо:

- осуществлять поддержку за счет средств бюджета, в виде субсидий, дотаций, компенсаций, бюджетных ссуд и т. д.;
- оказывать поддержку в виде налоговых льгот для сельхозтоваропроизводителей;
- воздействовать на денежное обращение посредством денежно - кредитной политики (льготное страхование урожая определенных видов сельскохозяйственных культур и т. д.);
- разрабатывать программы и планы различного назначения для разработки сценариев развития агропромышленного комплекса в будущем.

Управление устойчивым развитием региона характеризуется многообразием управленческих функций и требует формирования комплекса механизмов управления, соответствующих сложности региональной социально - экономической системы.

Курская область должна быть «опорным» регионом, где пропорционально совмещаются региональные, межрегиональные, общероссийские и международные интересы при постановлении отечественных стратегических вопросов социально - экономического и территориального развития.

Механизм реализации управления устойчивым развитием региона основывается на обеспечении перехода экономики региона в качественно новое социально - экономическое состояние, которое характеризуется достижением стратегических целей и задач данного развития. Это позволяет сформировать структуру и основные элементы механизма реализации стратегии развития.

Управление устойчивым развитием региона - сложная система, на которую влияет целый ряд факторов, непосредственно взаимосвязанных между собой. Максимальное использование факторов, позитивно влияющих на развитие секторов экономики региона, позволит повысить уровень и качество жизни населения, обеспечит предпосылки для роста устойчивости социально - экономических показателей.

Список использованной литературы

1 Ахметов Р.Г. Экономика предприятий агропромышленного комплекса: учебник для академического бакалавриата / под общ. ред. Р. Г. Ахметова. - М.: Юрайт, 2017. - 431 с.

2. Белостоцкий А.А. Социально - экономические приоритеты устойчивого развития сельских территорий / Актуальные вопросы развития территорий: теоретические и прикладные аспекты / сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов,

молодых ученых и преподавателей / Под общ. ред. Т.М. Сигитова. – Пермь: ИП Сигитов Т.М., 2016. – № 9. – 89 с.

3. Загайтов И.Б., Половинкин П.Д. Экономические проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства. - М. – 1984. - 239с.

4. Постановление Правительства Российской Федерации №598 от 15.07. 2013 г. «О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года»: официальный сайт информационно - правовой системы «Консультант Плюс» URL:[http:// consultantplus.ru/](http://consultantplus.ru/) (дата обращения: 02.12.2017).

5. Стратегия социально - экономического развития Курской области на период до 2020 года. Администрация Курской области: официальный сайт URL:[http:// rkursk.ru/](http://rkursk.ru/) (дата обращения: 05.12.2017).

© Белостоцкий А.А., 2017

Белосов А.М., Шиян А.А.

Санкт - Петербургский государственный экономический университет (Россия,
Санкт - Петербург)

ВЛИЯНИЕ ДЕЛОВЫХ РИСКОВ НА РЫНОЧНУЮ ДОХОДНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация

Работа посвящена оценке применимости принципа экономической теории о соотношении доходности и риска для фондового рынка, анализа его реализуемости в зависимости от деловых рисков в конкретном экономическом периоде. Проанализированы и учтены основные макроэкономические факторы, влияющие на доходность акций компании. Рассмотрена взаимосвязь между ожиданиями инвесторов и рыночной доходностью акций.

Ключевые слова: инвестиции, рыночная доходность акция, фондовый рынок, инвестиционный портфель, акции, деловые риски

Классическая экономическая теория предполагает, что высокие риски инвестиционных портфелей повышают доходность ценных бумаг. Однако, акции с высоким риском получают значительную прибыль на акцию только в период экономической нестабильности, в то время как на стадии экономического подъема доходность таких акций существенно снижается. Другими словами, несмотря на принцип соотношения риска и доходности (англ. Risk - return tradeoff) в периоды экономического подъема высокорискованные портфели не получают значительную прибыль.

Экономическая теория предполагает, что на стоимость акций влияют микроэкономические и макроэкономические риски. Макроэкономические риски обязательно должны быть учтены и оценены инвесторами и включают в себя политические факторы, различные инфляционные процессы, конъюнктуру риска и тд. Макроэкономические риски рассматриваются с точки зрения определения их влияния на доходность акций с разной степенью риска. Для оценки возможных рисков,

инвестиционные портфели диверсифицируются по степени чувствительности к широкому спектру макроэкономических факторов, оказывающих влияние на рыночную доходность акций. К таким факторам можно отнести: темп роста потребления, темп роста производства и общую факторную производительность, темп роста инфляции, среднюю премию за риск, агрегированная волатильность рынка, доходность рыночного портфеля.

Далее для оценки и составления правильного инвестиционного портфеля требуется учесть деловые риски, связанные с настроениями инвесторов относительно будущей стоимости акции. Поскольку именно зависимость между позитивными ожиданиями акционеров и рыночным курсом высокорискованных акций позволяет объяснить нарушение принципа соотношения доходности и риска в период экономического подъема.

Влияние ожиданий инвестора на доходность акций является одним из наиболее широко изучаемых вопросов в экономической теории. Стандартные экономические модели оценки стоимости акций не рассматривают ожидания инвестора как фактор влияющий на доходность акций. Однако, исследователи поведенческих финансов напротив предполагают, что ожидания инвесторов оказывают значительное влияние на стоимость акций на фондовом рынке. Позитивные настроения акционеров относительно будущей прибыли компании, могут привести к переоцененности стоимости акций. По аналогии, если ожидается снижение прибыли компании, кредитный рейтинг компании может быть снижен и акции значительно потеряют в цене.

Среди теоретических исследований оценки рыночной стоимости и доходности акций можно выделить теорию рыночной эффективности Фаме, базирующуюся на принципах трансформации ожиданий инвесторов в формирование курсовой стоимости акций, которая задала направление дальнейшему развитию целого ряда гипотез и альтернативных концепций. M.Baker, J. Wurgler, например, в своих исследованиях, рассуждая о выборе момента привлечения акционерного капитала, связывают определение уровня рыночной стоимости акций с субъективной оценкой менеджеров компании при установлении справедливой цены акций. D. Jenter в своей теории утверждает, что оценка и определение рыночной стоимости и доходности может и должно осуществляться не только на основе объективной информации, но и в обязательном порядке учитывать субъективные представления руководства компании. Исследования показывают, что довольно часто не владение специфической внутренней информацией, а индивидуальные представления и ожидания инвесторов, оказывают влияние на формирование рыночной стоимости акций.

Стоит также отметить, что данная зависимость наиболее характерна для акций с высокой степенью риска и доходности, поскольку цена акции компаний, имеющих стабильную прибыль не подвержена серьезным колебаниям, как в периоды экономического подъема, так и в периоды экономического спада. Инвестиционные портфели, сформированные устойчивыми акциями компаний не подвержены изменению экономической конъюнктуры.

Основная проблематика данной статьи заключается в том, что в периоды экономического роста ожидания инвесторов значительно повышают рыночную доходность акций с низкой степенью риска, тем самым нарушая основной экономический принцип пропорциональности риска и доходности. В периоды экономического подъема портфели с низким риском имеют большую доходность, чем портфели, состоящие из высокорискованных активов.

Исследование рынка позволяет выделить следующие закономерности:

1. Спред между акциями с высокой степенью риска и акциями с низким риском будет значителен в периоды экономического спада.
2. Спред между высокорискованными акциями и акциями с низким риском будет незначителен в периоды экономического подъема.
3. Доходность портфельных инвестиций с высокой степенью риска в периоды экономического подъема будет снижаться, в то время как портфели с низкой степенью риска будут иметь одинаковую доходность, как в периоды подъема, так и в периоды спада.

Другими словами, принцип пропорциональности риска и доходности успешно работает только в периоды экономической нестабильности, когда инвесторы на фондовом рынке действуют более рационально и фактор влияния ожиданий инвесторов значительно снижается. В периоды экономического спада, фондовый рынок действует более рационально, поскольку инвесторы негативно оценивают будущую доходность акций. Как следствие, инвесторы с высокорискованными портфелями, получают наиболее высокую доходность по акциям.

Однако, несмотря на то что настроения инвесторов оказывают значительное влияние на рыночную доходность акций, использование инструмента коротких продаж позволяет существенно ограничить влияние ожиданий инвесторов на цену акций.

Несмотря на то, что существует общее соотношение рисков и доходности ценных бумаг, это не означает, что инвестиции в наиболее высокорискованные ценные бумаги всегда принесут наибольший доход. Существующая ожидаемая доходность инвестиционных активов может нарушаться в зависимости от конкретной экономической ситуации в стране или от ряда макроэкономических факторов.

Анализ реализуемости принципа соотношения риска и доходности показал, что данное соотношение осуществляется в периоды экономического спада, когда фондовый рынок действует более рационально. Доходность портфельных инвестиций с высокой степенью риска в периоды экономического подъема будет снижаться, в то время как портфели с низкой степенью риска будут иметь одинаковую доходность, как в периоды подъема, так и в периоды спада.

Стоит отметить, что для проведения объективной оценки рыночной доходности акций необходимо учитывать не только системные риски, но и уделить внимание оценке деловых рисков. Поскольку, фактор влияния ожиданий инвесторов на фондовый рынок, поскольку негативные или позитивные настроения могут привести к переоценке или недооценке рыночной стоимости акций.

Список используемых источников информации

1. Andrian T., Rosenberg J., Stock returns and volatility: Pricing the Short - Run and Long - Run Components of Market Risk // The Journal of The American Finance Association. 2008.
2. Baker M., Wurgler J., Global, local and contagious investor sentiment // Shen, J, Investor sentiment and economic forces // Journal of Monetary Economics. 2017.
3. Fabozzi F., The Handbook of Financial Instruments. 2017.
4. Papanikolaou D // Investment Shocks and asset prices // Journal of Political Economy. 2011.
5. Yu J., Disagreement and return predictability of stock portfolios // Journal of Financial Economics. 2011.

6. Толли Т., Игра на понижение, или техника коротких продаж
7. Фаербер Э., Оценка рисков и доходности инвестиций в акции. 2013.
8. Фаербер Э., Всё об акциях. 2000.

© Белоусов А. М., Шиян А. А., 2017 г.

Битоцкая А. А.

студентка 4 курса Кемеровского института (филиала)
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Синицына Т.В.

к.э.н., доцент, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
г. Кемерово, РФ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

В статье рассмотрены изменения в законодательной базе налогового администрирования. Определены направления изменений деятельности налоговых органов и значение этого процесса для предприятий.

Ключевые слова

Налоговое администрирование, налогообложение, контроль, государство.

В современных условиях рыночной экономики каждое предприятие стремится максимизировать прибыль. Наибольшее влияние на объем чистой прибыли оказывают себестоимость и уровень налогообложения [1]. Уменьшать себестоимость не всегда целесообразно, поскольку это может напрямую отразиться на качестве продукции и снизить спрос. Особенно остро вопросы налогообложения встают в периоды экономической турбулентности и кризиса, что определяет и внимание государства к проблемам безопасности и импортозамещения [2, 3]. А вот заплатить в государственную казну как можно меньше налогов стремится каждый предприниматель.

В свою очередь государство стремится пополнить государственный бюджет и для этого наделяет государственные органы, властными полномочиями в области налогообложения. Компенсируя затраты на заработную плату работников налоговых и иных органов, обладающих властными полномочиями в отношении налогоплательщиков и плательщиков сборов, более высокими объемами налоговых поступлений в бюджет [4]. Становление рыночных принципов хозяйствования в России сопровождается повышением роли государственного регулирования экономических и социальных процессов, что предопределяет повышение значимости налогов не только как способа обеспечения необходимыми средствами, но и как элемента системы государственного воздействия на общественное воспроизводство.

В российской практике термин «налоговое администрирование» является дискуссионным, и законодательно не регламентирован, при этом он свободно используется в практике государственных органов. Это связано с тем, что данный термин был внесен в налоговые отношения после перехода с командной на рыночную экономику. Налоговое администрирование – это организация и осуществление эффективной деятельности субъектов налогового контроля – налоговых инспекций, система управления налоговыми отношениями.

Таким образом, понятие «налоговое администрирование» раскрывается с двух сторон. Во - первых, это система органов управления (законодательные и административные налоговые органы). В круг их обязанностей входит процедурное обеспечение прохождения налоговой концепции на очередной плановый период: рассмотрение и обсуждение, утверждение в законодательном порядке. Кроме того, они должны составлять отчеты об исполнении налогового бюджета, подвергать их всестороннему анализу. Во - вторых, это совокупность норм и правил, регламентирующих налоговые действия и конкретную налоговую технику, а также определяющих меры ответственности за нарушение налогового законодательства.

Налоговое администрирование – наиболее социально выраженная сфера управленческих действий. Недостатки налогового администрирования приводят к резкому снижению поступлений налогов в бюджет, увеличивают вероятность налоговых правонарушений, нарушают баланс межбюджетных отношений регионов с федеральным центром и, в конечном итоге, нагнетают социальную напряженность в обществе. Большая часть общества относится к социально не защищенным слоям населения и не только платит налоги, но и получает определенного рода помощь за счет бюджетных средств. Сокращение объема бюджета снизит возможности государства для оказания такого рода финансовой помощи и вероятнее всего в дальнейшем скажется на уровне налогообложения населения. Между налоговым производством, системой его управления и методологией налогообложения существует жесткая причинно - следственная взаимозависимость. Это фундаментальное положение налогового администрирования должно учитываться при организации системы управления налогообложением.

В качестве методов налогового администрирования выступают: налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль. Указанные методы не могут быть жестко разграничены, так как на практике они нередко пересекаются. Каждому из методов налогового администрирования присущи свои формы, способы и приемы достижения поставленных перед ними задач.

Одним из важнейших шагов к решению многих проблем в области администрирования налогов и сборов в России, является принятие комплекса изменений и дополнений в налоговое законодательство, направленного на совершенствование налогового администрирования, - Федерального закона от 27.07.2006 г. № 137 - ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» [5].

Внесенные в Кодекс изменения направлены на урегулирование наиболее конфликтных сторон взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков, возникающих в процессе осуществления налогового контроля, истребования документов у

налогоплательщика в ходе налоговых проверок, взыскания недоимки. До настоящего времени многие из этих вопросов решались исключительно в судебном порядке, но благодаря внесенным изменениям в налоговое законодательство их разрешение становится возможным непосредственно на основе норм Налогового кодекса. Значительное место занимают изменения, связанные не только со сроками совершения налоговым органом тех или иных действий, но и содержанием принимаемых им решений, затрагивающих права налогоплательщика. В целом нормы, вступившие в силу поэтапно, начиная с 1 января 2007 года, были направлены на обеспечение оптимального баланса прав и обязанностей налогоплательщиков и налоговых органов.

Президентом России в 2014 году было принято решение на четыре года зафиксировать действующие налоговые условия для бизнеса. Не стали пересматривать их, несмотря на изменения в экономической ситуации, и это позитивно сказалось на работе предприятий. В бюджетном послании Президента РФ Путина В.В. «О бюджетной политике в 2017 году» налоговому администрированию также отведена важнейшая роль. В нем говорится, что необходимо ориентировать налоговую систему, чтобы она работала на главную цель: на стимулирование деловой активности, на рост экономики и инвестиций, создавала конкурентные условия для развития наших предприятий [6].

Кардинально повышается прозрачность деятельности контрольно - надзорных органов, в открытом доступе будут данные: кто, кого, как часто проверяет, какие результаты получены. Это даст возможность оперативно реагировать на злоупотребления, на каждый факт нарушения прав предпринимателей со стороны контролёров. Надзорные органы должны заниматься не только выявлением нарушений, но и профилактикой, не формально, а содержательно, и – это очень важно – оказывать консультативную помощь предпринимателям, особенно тем, кто только начинает своё дело.

Но при всех послаблениях оказываемых сфере предпринимательства, за их финансовыми ресурсами неукоснительно следят как налоговые органы, так и банковская сфера. Одним из наиболее заметных документов в данной области можно считать указание Центрального Банка РФ «Об осуществлении наличных расчетов» [7], в котором наличные расчеты в валюте РФ и иностранной валюте между участниками наличных расчетов (индивидуальные предприниматели и юридические лица) в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, могут производиться в размере, не превышающем лимит. При этом отмечено, что таможенные и налоговые платежи уплачиваются наличными деньгами также без ограничений, что является наиболее существенным для индивидуальных предпринимателей.

Другое существенное ограничение касается разрешенных целей выдачи наличных из кассы. Самым заметным здесь является то, что прямо говорится о невозможности осуществления наличных расчетов между участниками непосредственно из выручки, то есть из средств, поступивших за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги. Такие расчеты должны производиться исключительно из наличных средств, полученных с расчетного счета в банке.

Помимо этого активно влияет на данную сферу компьютеризация. Появление большого количества специализированных программ, позволяет налоговым органам эффективно производить камеральные проверки тем самым, исключая возможность для

налогоплательщиков утаить доходы [8]. И непосредственное сотрудничество налоговых органов с банками, делает открытым доступ к состоянию счетов организаций.

В результате широкомасштабных работ по реорганизации деятельности налоговых органов большое внимание уделено практическому воплощению принципа самоначисления в механизм, соответствующей работе налоговой системы промышленно развитых странах мира. Налоговая система государства не в состоянии успешно справиться со своими обязанностями, если большой процент налогоплательщиков не выполняет свои обязательства добровольно.

Система налогового администрирования будет эффективна только в том случае, если она основана на ясной нормативно - правовой базе, полномочной системе налоговых органов с определенной технологией работы, а также у налогоплательщиков существует четкое представление о том, что можно ожидать от налоговой системы. Главной целью его реализации в налоговой работе является создание законопослушным налогоплательщикам «режима наибольшего благоприятствования» в уплате налогов и взаимодействии с налоговыми органами. Государству экономически выгоднее обучить того, кто хочет честно платить налоги, тому, как делать это правильно и срок, чем тратить ресурсы налоговой службы на проведение сплошного контроля, с целью выявления и устранения непреднамеренных ошибок в исчислении налогов вызванных незнанием, или неправильным пониманием налогового законодательства. Такой подход требует разъяснения населению и пропаганды налогового законодательства. Самое главное качество системы самоначисления – это возможность для налогоплательщика самостоятельно оценить условия подачи налоговой отчетности, рассчитать сумму налога и уплатить ее в бюджет. Совершенствование налогового администрирование служит сохранению макроэкономического равновесия в Российской Федерации и повышению безопасности страны и регионов [9, 10].

Список использованной литературы:

1. Ланцева Т.Г. Оценка влияния налоговых ставок на межкорпоративные инвестиции / Т.Г. Ланцева, Т.В. Сеницына // Бизнес. Образование. Право. – 2017. – № 2 (39). – С. 165 - 175.
2. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. К вопросу влияния экономических санкций на экономическую и продовольственную безопасность [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // В сборнике: Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 35 - 37.
3. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Импортзамещение, агроэкономика и продовольственная безопасность: два шага вперед, шаг назад [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Техника и технология пищевых производств. – 2016. – Т. 42. – № 3. – С. 155 - 166.
4. Ланцева Т.Г. Оптимизация налогообложения и финансовая безопасность: от частного к общему / Т.Г. Ланцева, Т.В. Сеницына // В сборнике: НОВАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции. – 2017. – С. 148 - 151.

5. Федеральный закон от 27.07.2006 № 137 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61787/

6. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию РФ «О бюджетной политике в 2017 году». [Электронный ресурс] <http://kremlin.ru/events/president/news/53379>

7. Указание ЦБ РФ от 7 октября 2013 г. № 3073 - У «Об осуществлении наличных расчетов»

8. Елена Китова, «За чистую монету: как банки будут проверять происхождение денег клиентов». – 2016. [Электронный ресурс] <https://pravo.ru/news/view/127583/>

9. Копеин В.В. Концептуальное содержание методологического инструментария оценки финансовой безопасности региона [Текст] / В.В. Копеин, М.И. Болдырева, А.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 1 (78). – С. 220 - 228.

10. Копеин В.В. К вопросу об экономической безопасности региона в новых экономических условиях [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // В сборнике: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. – 2015. – С. 35 - 38.

© Битюцкая А.А, Сеницына Т.В., 2017

Божко Л.М.,

к. э. н., доцент,

факультет «Экономика и менеджмент»

ПГУПС,

Санкт - Петербург, Российская Федерация

ЗАКОНЫ ДИАЛЕКТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Аннотация

Проведение организационных изменений в общем случае направлено для развития организации. В статье рассмотрено проявление законов развития применительно к управлению организационными изменениями. Внутренняя среда организации рассматривается как зависимая по отношению к внешней.

Ключевые слова

Организационные изменения, управление изменениями, развитие организации

Понимание «развития» организации предполагает знание и принятие диалектического взгляда на организацию. В диалектике центральным понятием выступает противоречие –

оно является источником самодвижения в природе и обществе [4, с. 1072]. Диалектическое противоречие становится причиной развития, что следует из закона единства и борьбы противоположностей. Этот закон действует и для организации: ее элементы (цели, структуры, функции и т.п.), согласованные между собой, в определенных условиях начинают не соответствовать друг другу, рассогласовываться. По мере нарастания поляризации противоположностей возникает серьезное противоречие, разрешить которое возможно за счет развития организации. В результате новые качества организации позволяют на какое-то время обрести единство интересов. Но организация – это консенсус различных групп интересов (собственников, менеджеров, работников и др.), причем интересы этих групп противоречивы.

Проявление закона единства и борьбы противоположностей в научном познании, его действие на уровне организации достаточно подробно изложено в научной литературе. Мы рассмотрим проявление этих законов применительно к организационным изменениям, реализуемым для стратегического развития организации. Поскольку стратегическое развитие предусматривает рыночную ориентацию деятельности организации, то здесь, бесспорно, необходимо обращаться к маркетинговому подходу к управлению.

Рассмотрим, как проявляется на организацию закон единства и борьбы противоположностей с маркетингового ракурса. И в маркетинге, и стратегическом менеджменте организация всегда рассматривается во взаимодействии с внешней (маркетинговой) средой. Взгляд на организацию как на открытую систему позволяет проследивать действие закона единства и борьбы противоположностей за ее пределами. Внешняя среда является источником причин рассогласования элементов организации и катализатором нарастания противоречий внутри организации. Она же влияет на период сохранения единства внутри организации (согласованности ее элементов).

На следующем, более высоком уровне диалектического рассмотрения организации во внешней среде мы отмечаем сам факт существования организации как проявление ее единства с внешней средой (вспомним главные цели создания фирмы: удовлетворение интересов (потребностей) общества и получение прибыли). В то же время у организации и внешней среды, а также конкретных групп факторов внешней среды – полярные интересы. По мере нарастания противоречия либо организация, либо внешняя среда, либо они вместе посредством взаимодействия должны его разрешить, приобретая в результате новое качественное состояние [1, с. 82]. В силу сложности и неопределенности внешней среды отдельно взятая организация слишком мала и зависима, чтобы противостоять внешнему давлению. Потому противоречия с внешней средой в основном разрешаются путем изменения самой организации и (или) ее взаимоотношений с внешней средой. В любом случае новые качества должна приобрести сама организация. Таким образом, организация, как подчиненная внешней среде система, должна развиваться для обеспечения своего существования.

Несмотря на то, что внешняя среда доминирует над организацией и является более сложной системой, она также подчиняется законам диалектики. Внешняя среда непрерывно развивается, и не исключено влияние на этот процесс со стороны организаций, усиливающееся по мере их интеграции. Например, совместно организации могут пролоббировать свои интересы, поддержать те или иные направления государственного регулирования экономики, повлиять на уровень безработицы, противостоять

многочисленным мелким конкурентам и т.д. Однако отдельно взятой организации, какой бы крепкой она не была, сложно оказать такое же по силе влияние на внешнюю среду (и на ее развитие), какое оказывает внешняя среда на организацию. Так диалектическое противоречие не только на уровне организации, но и на уровне взаимодействия организации и внешней среды обеспечивает движение и развитие самой организации, развитие ее взаимоотношений с внешней средой [2, с. 25].

Организационные изменения объясняет и другой закон диалектики – закон «отрицания отрицания». Разрешение назревшего противоречия, дающее новые качества системе, начинается с отрицания. Первое отрицание связано с неприемлемостью прежнего уклада внутри организации, устаревших взаимоотношений с окружающей средой. Отрицание вызывает хаос, т.к. новый порядок еще не установлен, а старый разрушается как неприемлемый. На этом этапе, всегда очень болезненным для организации, требуется квалифицированное управленческое вмешательство. Необходимо создание организационного порядка, без которой невозможно существование организации. Здесь возникает второе отрицание – отрицание хаоса. Конструктивное отрицание беспорядка обеспечивает новый уклад, новый порядок – так организация переходит на новый этап развития.

О.В. Кожевина отмечает, что «необходимость организационных преобразований обусловлена нарушением равновесного состояния предприятия» [3, с. 118], при этом анализ асимметричности развития позволяет своевременно спланировать организационные изменения, которые приведут в новое состояние динамического равновесия.

Таким образом, действие описанных законов диалектики проявляется в процессе изменений. Согласно закону единства и борьбы противоположностей изменения – и внутренние, и внешние – вызывают различия элементов, приводят к противоположностям и усиливают противоречие. Целенаправленные же изменения разрешают противоречия и придают системе новые качества (т.е. развитие). По закону двойного отрицания изменения чего-то вызывают первое отрицание (отрицание сложившегося порядка) и, собственно, хаос. Изменения же при втором отрицании состояние хаоса превращают в порядок. И этот порядок тоже результат развития системы. Развитие вызывает противоречие (конфликт) – отправную точку изменений, а далее посредством изменений происходит развитие. Таким образом, с точки зрения диалектики получается, что изменение – это причина, предпосылка и средство развития. Изменение обеспечивает организационное развитие. Стратегическое развитие возможно благодаря проведению своевременных организационных изменений.

Список использованной литературы:

1. Божко Л.М. Организационные изменения и организационное развитие: взаимосвязь категорий // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. – 2013. – № 3 (67). – С. 79 - 91.
2. Божко Л.М. Теоретико - методологические основы управления организационными изменениями: маркетинговый подход: монография. – СПб.: ФГБОУ ВПО ПГУПС, 2014. – 176 с.
3. Кожевина О.В. Управление развитием и организационными изменениями в системе менеджмента компании // Вестник университета (государственный университет управления). – 2012. – №11 - 1. – С. 117 - 120.

Малахов Ю.А.

к.т.н., доцент кафедры «Компьютерные технологии и системы»,

Борисова М.С.,

студент 4 курса

факультета информационных технологий БГТУ,

г. Брянск, Российская Федерация

Шевлякова Т.А.,

студент 4 курса

факультета информационных технологий БГТУ,

г. Брянск, Российская Федерация

АНАЛИЗ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСОБЫХ ЗОН ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с развитием зон экономического развития РФ. Проанализированы особенности работы технико - внедренческих зон РФ, выявлены факторы, способствующие развитию в них инноваций, также разобран принцип работы венчурных фондов. На основе проведенного анализа сделан вывод, что зоны особого экономического развития один из наиболее эффективных методов привлечения иностранных инвестиций.

Ключевые слова:

ОЗЭР, инновации, венчурные фонды, инвестиции

На сегодняшний день модернизация и инновационное обновление российской экономики является основополагающим принципом сохранения конкурентоспособности нашей страны на мировом рынке. Реализация стратегии инновационного развития требует не только большого объема инвестиций в разработку и внедрение новых промышленных технологий, но и создания благоприятных институциональных условий для инновационной деятельности. Мировая практика показывает, что одним из наиболее эффективных инструментов влияющих на рост конкурентоспособности является создание особых зон экономического развития (ОЗЭР) [1, с. 26]. В тоже время, ОЗЭР самый эффективный инструмент привлечения прямых (в том числе, иностранных) инвестиций в регион путем создания благоприятных экономических условий.

Для России основной целью создания особых экономических зон является развитие инфраструктуры, обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей, выпуск новых видов продукции, а также развитие туризма и санаторно - курортной сферы. В настоящее время на территории Российской Федерации действуют 22 особые экономические зоны. Развитие экономических зон, происходит в различных сферах деятельности.

Примеры основных видов ОЗЭР на территории Российской Федерации:

1. Промышленно - производственные зоны создаются для осуществления промышленно - производственной деятельности на территории площадью не более 20 кв. км, не находящейся во владении граждан и юридических лиц;

2. Техничко - внедренческие зоны создаются для ведения технико - внедренческой деятельности. Действуют на территориях, общая площадь которых составляет не более 3 кв. км. Участки, образующие особую экономическую зону, не могут находиться в пользовании граждан и юридических лиц, за исключением образовательных и научных учреждений;

3. Туристско - рекреационные зоны создаются для осуществления туристско - рекреационной деятельности на территориях, границы которых определяются Правительством РФ. Могут располагаться на территориях нескольких муниципальных образований и находятся во владении и пользовании граждан и юридических лиц;

4. Портовые (зоны логистики) создаются на территориях морских и речных портов, открытых для международного сообщения, территориях аэропортов, открытых для приема и отправки воздушных судов, выполняющих международные воздушные перевозки. Земельные участки, составляющие территорию ОЗЭР, могут находиться в собственности граждан и юридических лиц. Площадь портовых ОЗЭР не может превышать 50 кв. км и включать в себя имущественные комплексы [2, с. 3].

Рассмотрим более подробно технико - внедренческие зоны особого экономического развития. Они расположены в крупнейших научно - образовательных центрах, имеющих богатые научные традиции и признанные исследовательские школы. Все эти факторы способствуют открытию больших возможностей для развития инновационного бизнеса, производства наукоемкой продукции и вывода ее на российские и международные рынки, поэтому их нередко называют инновационными.

На территории Российской Федерации находятся пять технико - внедренческих зон: «Дубна» (Москва), «Зеленоград» (Москва), «Санкт - Петербург», «Томск», «Иннополис» (Казань). Можно выделить общие тенденции направлений работы: информационные технологии и телекоммуникации, медицинские и биотехнологии, ресурсосберегающие технологии и другие. Срок действия инновационных зон около 49 лет, за исключением ТВТ «Зеленоград», рассчитанного до 2055 года. Инновационные зоны предоставляют следующие услуги: технологическое присоединение и обеспечение энергоресурсами, строительные, эксплуатационные, аренда имущества, ИТ - услуги и услуги связи, так же обеспечивают таможенные льготы, доступ к профессиональным кадровым ресурсам наряду с растущим спросом на новые технологии и модернизацию различных отраслей экономики делает технологические ОЗЭР привлекательными для венчурных фондов. Принцип действия венчурных фондов прост. Высококвалифицированные эксперты проводят поиск потенциальных объектов для инвестирования, воплощение которых в перспективе может принести весомую прибыль. Предприятие, заинтересованное в получении венчурных инвестиций, предоставляет фонду необходимую информацию и ждет экспертного заключения, если оно положительно, то венчурный фонд приобретает долю, тем самым инвестируя в него денежные средства. По прошествии пяти лет с момента инвестирования, когда активы предприятия заметно выросли, венчурный фонд продает

свои акции, зарабатывая при этом суммы, превышающие доходность по обычным финансовым операциям.

Для поддержки инновационной деятельности на территории Российской Федерации существует большое количество венчурных фондов, самые известные из них: Runa Capital, IMI.VC, Kite Ventures.

Например, фонд Runa Capital инвестирует в быстро развивающиеся области информационных технологий, с особым акцентом на облачных вычислениях, виртуализации и мобильных приложениях. Наиболее значимыми инвестициями являются: веб - сервер Nginx, платформа для интернет - магазинов Ecwid, сервис для врачей Drchrono, сервис для изучения языков LinguaLeo. Данный фонд берёт долю от 20 % до 40 % ; инвестирует до \$10 млн [3, с.18].

Кроме того одной из основных задач российских экономических зон является привлечение прямых иностранных инвестиций. В связи с этим иностранные компании создают дочерние структуры, зарегистрированные в границах того муниципального образования, в котором создана ОЗЭР.

Следовательно, создание особых экономических зон становится одним из наиболее эффективных инструментов привлечения инвестиций в экономику страны. Благодаря экономическим зонам происходит развитие высокотехнологичных отраслей, транспортной инфраструктуры, туризма, осуществляется выпуск новых видов продукции, а так же сохраняется конкурентоспособность нашей страны на мировом рынке.

Список использованной литературы:

1. Государственно - частное партнерство: теория, методология и практика / Науч. ред.: А.Г. Зельднер; ред. коллегия: Э.Д. Матвиевская, Э.А. Паруль / Москва 2015;
2. Дирекция специальных проектов Дирекция специальных проектов ИД «Экономическая газета» ИД «Экономическая газета» / Тематическое приложение к еженедельнику «Экономика и жизнь» № 51;
3. Новости информационных технологий / itnews / № 15 (154) - 2010.
© Борисова М.С., Малахов Ю.А., Шевлякова Т.А., 2017

Боровкова В.В., студентка
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
Новикова Е.А., магистрант, Институт магистратуры
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СПРАВОЧНО – ПРАВОВЫХ СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРА

Аннотация. Работа бухгалтером подразумевает под собой ведение и документирование хозяйственной деятельности с четким исполнением законодательства. В данной статье

будет рассмотрено использование и применение справочно - правовых систем в профессиональной деятельности бухгалтера.

Ключевые слова: закон, бухгалтерия, справочно – правовые системы, налогообложение, автоматизация.

Профессиональная деятельность бухгалтера предусматривает обязательное использование средств автоматизации поиска и обработки информации по различным рабочим вопросам, обеспечению юридической базы для принимаемых решений. Соблюдение законодательства при решении практических вопросов главный постулат успешной деятельности предприятия, для этого помимо обладания непосредственно самими нормативными актами пользователю не менее важны консультации, разъяснения специалистов по правовым вопросам, а также знание прецедентов судебной и арбитражной практики и умение грамотно вести деловую документацию. Инструментом, способствующим решению вышеизложенных задач, служат современные информационно - поисковые источники, такие как справочно - правовые системы (СПС), а так же рабочие программы, для ведения бухгалтерского учета.

Каждая фирма на сегодняшний день ведет свою деятельность с помощью специальных программных продуктов и использует компьютерные справочно - правовые системы, которые служат опорой на действующую нормативную базу. На рынке представлены различные программы, выполняющие определенные функции. Собственникам важно найти именно тот продукт, который максимально будет удовлетворять их потребности, то есть польза от эксплуатации будет выше, чем издержки на его покупку и содержание. Выбор программ зависит от целей приобретения, размеров предприятия, организационно правовой формы и т.д., например некоторые ресурсы предназначены только для предприятий малого бизнеса или же имеются ограничения по налоговым режимам, по объему выполняемых функций.

Большинство пользователей правовых систем и рабочих программ не относятся к профессионалам ИТ - технологий, поэтому разработчики стремятся упростить работу с системами, сделать их удобными и понятными.

Оним из главных конкурентных преимуществ СПС является упрощенный поиск информации по базе данных, что немало важно для бухгалтера, поскольку законодательство постоянно меняется, а ответственность за его неисполнение возрастает.

Производители систем стремятся обеспечить пользователей широкими возможностями по поиску и работе с необходимыми документами и материалами. К не менее важным достоинствам СПС следует отнести возможность хранить большие объемы информации, проводить быстрый поиск среди документов, оперативно получать сведения обо всех нововведениях в законодательстве, иметь под рукой разъяснения и консультации специалистов в сфере законодательства, налогообложения и бухгалтерского учета. В настоящее время на рынке СПС представлено около десятка фирм — производителей правовых систем. Однако наибольшую распространенность получили разработки трех компаний: «КонсультантПлюс», «Гарант» и ЦКР (система «Кодекс»).

Приобретение такого полезного экспертно - аналитического помощника для ежедневной работы с правовой информацией стало не просто нормой, а необходимостью. Современные информационно - правовые системы включают в себя нормативные акты всех уровней законодательства в электронном формате, с версией для печати, а также документы

международного права и нормы иностранного законодательства. В такой компьютерной программе содержится практически вся информация, необходимая в работе.

Список использованной литературы:

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике / Под ред. Титаренко Г.А. - М.: ЮНИТИ, 2015. - с. 283.
2. Кравец О.Я. Автоматизированные системы в бухгалтерском учете и аудите [Текст] / О.Я. Кравец. – Воронеж: Научная книга, 2009. – 159с.
3. Введение в правовую информатику / Под общей ред. Д.Б. Новикова, В.Л. Камынина. - М., 2015. - с. 308

© Боровкова В.В., Новикова Е.А., 2017

Боровкова В.В

студентка

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Новикова Е.А.

магистрант, Институт магистратуры

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Применение маркетинговых технологий залог успешной деятельности предприятия. Анализируя потребности целевой аудитории, можно повысить эффективность и деловую репутацию организации. В статье рассмотрены значение, направление и значимость применения маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, конкуренция, эффективность, потребности, бизнес, миссия.

Современная ситуация в экономике отличается стремительным развитием товарных рынков, ожесточением конкуренции, ростом входных барьеров в отрасли. Повышением актуальности от использования нематериальных активов (знаний, умений, навыков, программных продуктов) для обеспечения конкурентных преимуществ компаний, а также применением новых методов управления и форм организации бизнеса; объединением предприятий разных форм и размеров для получения дополнительного экономического эффекта благодаря выгодному взаимодействию. Обобщая наблюдаемые изменения, очевидно, что потребность бизнеса в России в эффективных маркетинговых решениях постоянно возрастает. Организации строят свою деятельность, в соответствии с главным принципом - производить только то, что реализуется, а не продавать то, что производится, поскольку главная задача - удовлетворять спрос потенциальных потребителей.

Компания повышает эффективность, когда «чувствует своего покупателя», когда способна удовлетворять его потребности и «идти в ногу со временем». Исследованием поведения потребителя как раз и занимается маркетинг.

Сущность работы маркетинга может быть представлена следующим образом:

1) анализ рыночных возможностей: проведение маркетинговых исследований и поиск данных о маркетинговой среде, потребительских рынках и рынках предприятий;

2) выявление целевых рынков: исследование объемов спроса, сегментирование рынка, выбор стратегии фирмы;

3) подготовка маркетинговой стратегии: разработка товара, определение ценовой политики, выявление каналов распространения, стимулирование сбыта;

4) претворение в жизнь маркетинговых разработок.

Осуществление данных мер в предпринимательской деятельности позволяет компаниям улучшать показатели реализации, а, следовательно, и увеличивать прибыль. Товар продается быстрее, если информировать о нем покупателей; активная рекламная кампания производимой продукции и компании производителя увеличивает продажи, повышает репутацию организации.

Предприятие добивается успеха, когда прислушивается к запросам потребителей. Для повышения эффективности требуется исследование и удовлетворение максимального количества требований покупателя. Маркетинг занимается исследованием поведения потребителя. Маркетинговая политика предприятия включает в себя товарную, ценовую, сбытовую политику, а также политику продвижения товара на рынке. Именно в таком ключе будет выглядеть политика предприятия: от выбора товара, определения его цены, различных методов сбыта до конечного этапа – продвижения товара, этапа на котором наращивается прибыль предприятия от продажи товара.

Маркетинг является предпосылкой, способствующей достижению целей и миссии организации. Его цели подвержены частой корректировке в зависимости от стадий управления, от изменяющихся условий рынка, конъюнктуры спроса, цен, инфляционных и других процессов.

В развитых фирмах к маркетингу проявляется большой интерес, создаются специальные отделы на предприятии, либо заключаются контракты со специалистами со стороны. Данное направление обособилось в отдельную серьезную дисциплину, в учебных заведениях выпускаются квалифицированные кадры. Маркетинговые данные и рекомендации рассматриваются как базовая информация к определению управленческой стратегии организации, целью которой является повышение эффективности и прибыльности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Семенова А.П. Искусство маркетинга, - М.: «Новое знание», 2004
2. Терещенко В.М. Маркетинг: новые технологии в России. - СПб: Питер, 2003
3. Энциклопедия Экономиста [Электронный ресурс] // Маркетинг / Основы маркетинга. – М.: «Grandars.ru». - Режим доступа к сайту: <http://www.grandars.ru/student/marketing/organizaciya-marketingovoy-deyatelnosti.html>

© Боровкова В.В., Новикова Е.А., 2017

Бронский В.А.

студент 3 курса ОГУ, г.Оренбург, РФ

Николаева В.В.

студентка 2 курса ОГУ, г.Оренбург, РФ

Узбеков И.Д.

студент 3 курса ОГУ, г.Оренбург, РФ

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические аспекты улучшения использования кадров организации, рассмотрены основные показатели эффективности использования кадров, выявлены проблемы использования кадров на предприятиях машиностроительной отрасли. Главное внимание обращается на показатели использования и пути улучшения использования кадров организации. Были проведены расчеты основных показателей производственной программы предприятия, основных и оборотных средств предприятия, кадров организации и производительности труда, себестоимости продукции, прибыли предприятия и экономической эффективности.

Ключевые слова:

Кадры, организации, экономическая эффективность, предприятие, использование, рабочая сила.

Актуальность изучения вопросов, связанных с кадрами на предприятиях различных отраслей промышленности обусловлена интересом к решению проблемы повышения эффективности использования кадров, которые все больше становятся определяющим фактором конкурентоспособности любого предприятия. В этой связи важно не только представлять и контролировать работу с кадрами, но и искать новые пути для ее улучшения. Под кадрами обычно подразумевают квалифицированных работников, прошедших предварительную профессиональную подготовку и имеющих специальное образование, трудовые навыки или опыт работы в избранной сфере деятельности.

Высокое качество рабочей силы – лишь предпосылка к высокой эффективности производства. Для ее реализации необходимо, чтобы труд работника был хорошо организован, чтобы у него не было перерывов в работе по организационно – техническим причинам, чтобы поручаемая ему работа соответствовала профессиональной подготовке, чтобы работник не отвлекался на выполнение не свойственных ему функций, чтобы ему были созданы санитарно – гигиенические условия, обеспечивающие нормальный уровень интенсивности труда и т. д. Существует ряд путей повышения эффективного использования потенциала кадров на уровне предприятия. Они базируются на выборе стратегии управления кадрами и определяется реальными условиями функционирования предприятия. Существует ряд путей повышения эффективного использования потенциала кадров на уровне предприятия. Они базируются на выборе стратегии управления кадрами и определяется реальными условиями функционирования предприятия.

Важную роль в повышении эффективности использования трудовых ресурсов играет улучшение использования рабочей силы на предприятии, в рамках которого осуществляется взаимодействие личного и вещественного факторов, происходит непосредственная реализация способностей, знаний и отношения к труду занятых работников, организуется труд и взаимодействие членов коллектива в ходе производственного процесса.

Кадры предприятия представляют собой основной состав квалифицированных работников предприятия. При этом кадры предприятия делятся на: промышленно - производственный и непромышленный персонал.

В настоящее время существует множество различных показателей эффективности использования кадров и методик проведения анализа по изучаемой теме. Были рассмотрены наиболее часто встречающиеся в научной экономической литературе показатели и методики анализа, а также менее распространенные, применение которых зависит от специфики бизнеса и предприятия.

Основной характеристикой эффективности использования кадров предприятия является производительность труда, которая рассчитывается по показателям выработки и трудоемкости продукции.

К основным направлениям организации труда относят: разработку и внедрение рациональных форм разделения и кооперации труда; организацию и обслуживание рабочих мест; нормирование труда; организация оплаты труда и т.д.

Таким образом, на предприятии имеются резервы повышения эффективности использования кадров.

Для повышения эффективности использования кадров могут быть предложены следующие мероприятия:

- сохранение высококвалифицированных кадров;
- сотрудничество с учебными заведениями;
- мероприятия по охране труда;
- привлечение студентов на практику;
- снижение текучести кадров;
- мотивация работников и др.

В итоге, эффективное использование кадров организации – непереносимое условие, помогающее в обеспечении бесперебойности производственного процесса и успешном выполнении производственных планов и программ, помогающих при выполнении главных целей и задач предприятия.

Список использованной литературы

1 Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. - М.: Дашков и Ко, 2013. – С.400.

2 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2013. – С.372.

3 Васин Ю.П. Совершенствование кадровой политики предприятия.–М.: Лаборатория книги, 2012. - С.145.

4 Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. – С.663.

5 Михайлова, О. Текущее состояние персонала: статистика двух столиц / О. Михайлова // Справочник по управлению персоналом. – 2012. - №6. –С.79 - 84.

6 Одегов, Ю.Г. Аудит и контролинг персонала: учебник / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Альфа - Пресс», 2010. –С. 672.

7 Парушина, Н.В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы организации / Н.В. Парушина, Н.А. Лытнева // Аудитор. – 2012. - №8. – С.38 - 47.

8 Спивак, В.А. Стратегическое управление человеческими ресурсами / В.А. Спивак. – СПб.: Питер, 2010. — С.368.

© Бронский В.А., Николаева В.В., Узбеков И.Д, 2017

Брусицына Д.Б., магистрант 2 курса, группы 106 / 6, кафедры ЭиУН, строительного факультета, ТГАСУ, г. Томск, Российская Федерация

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОБЪЕКТОВ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассматривается оценка общего состояния источников теплоснабжения, приведены статистические данные, которые характеризуют общее состояние объектов теплоснабжения по РФ, предложен вариант привлечения инвестиций в реновацию объектов теплоснабжения.

Ключевые слова

источники теплоснабжения, тепловые сети, потери тепловой энергии, реновация объектов теплоснабжения

На сегодня одной из наиболее остро стоящих в жилищно - коммунальном хозяйстве проблем является крайняя изношенность тепловых сетей. Это обуславливает крайне низкую эффективность работы объектов теплоснабжения и недопустимо высокие тепловые потери.

Основные характеристики и критерии системы теплоснабжения России по данным основной базы статистических данных Росстата приведены на рис.1

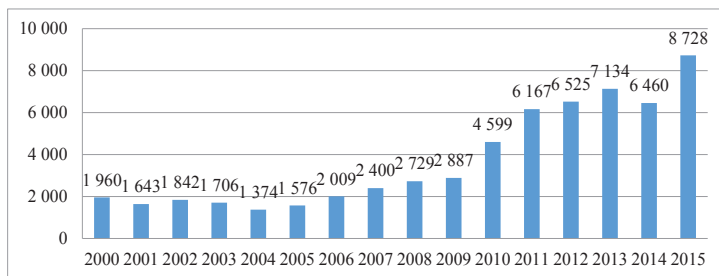


Рис. 1. Введено источников теплоснабжения по Российской Федерации (единиц), (по данным [1])

Данные статистических данных Российской Федерации говорят о значительном увеличении введенных источников теплоснабжения, так, например, в 2005 г. число введенных источников теплоснабжения составляло 1576 единиц, а в через 10 лет, в 2015 году число введенных источников теплоснабжения увеличилось в 5 раз и составило 8728 единиц, при этом стоит отметить, что число замененных тепловых сетей с каждым годом снижается, из рис. 2 видно,

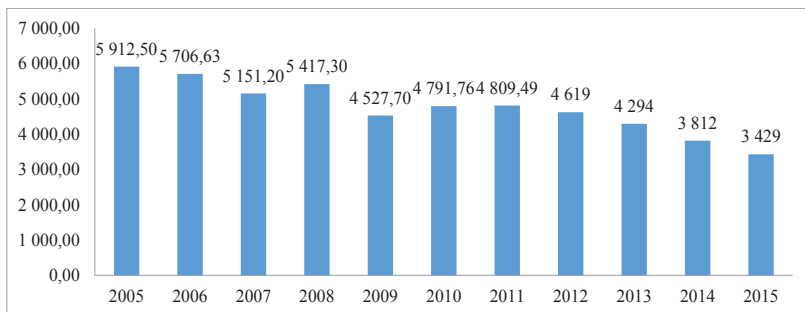


Рис. 2 Заменено тепловых сетей в двухтрубном исчислении по Российской Федерации (км), (по данным [1])

что в 2005 г. протяженность замененных тепловых сетей составляла 5912,5 км, то в 2015 г. протяженность модернизированных сетей снизилась практически в 2 раза и составила 3429 км по сравнению с 2005 годом.

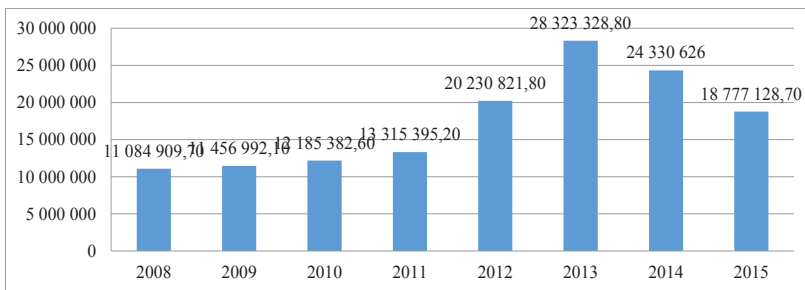


Рис. 3. Затраты на мероприятия по энергосбережению Российской Федерации (тыс. руб.) (по данным [1])

Говоря о затратах на мероприятия по энергосбережению и о потерях тепловой энергии (рис.3,4), можно заметить циклический характер вложения средств, так например в 2013 году наблюдается максимальное значение затрат на энергосберегающие мероприятия, которые составляют 28323328,8 тыс. руб., минимальное значение затрат приходилось на 2008 год и составляло 11084909,7 тыс. руб. Тепловые потери неразрывно связаны с затратами на мероприятия по энергосбережению. Увеличение инвестиций на энергосбережение снижают общие потери в теплоснабжении и наоборот.

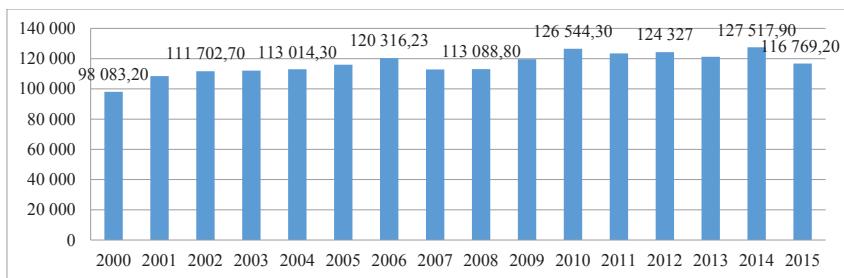


Рис. 4 Потери тепловой энергии по Российской Федерации (тыс. Гкал) (по данным [1])

Такая ситуация приводит к тому, что в целом по Российской Федерации не остается свободных средств на реновацию объектов теплоснабжения, что влечет потребность в привлечении частных инвестиций.

Одним из вариантов решения данной проблемы может стать разработка программы модернизации объектов теплоснабжения РФ, осуществляемой на основе государственно - частного партнерства, фонд финансирования которой может состоять из инвестиций бюджетов различных уровней, а также инвестиций коммерческих предприятий, связанных со строительством и эксплуатацией объектов недвижимости. [2, с. 310].

Список использованной литературы

1. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru>.

2. Салагор, И.Р. Поиск новых механизмов инвестирования строительства жилья в условиях кризиса / Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XII Всероссийской научно - практической конференции «Экономические науки и прикладные исследования». – В 2 т. – Т. I. – Томск: Изд - во ТПУ, 2015. – 629 с. – С. 308–316.

© Брусницына Д.Б., 2017

Бувальцова С.С.

Ростовский Государственный
Экономический Университет (РИНХ),
Институт магистратуры

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация

В работе рассматриваются основные направления совершенствования антикризисного финансового менеджмента с учетом его стратегической компоненты. Автором предложены направления улучшения финансового положения предприятия в условиях кризиса,

предполагающие разработку антикризисной финансовой стратегии с использованием современных способов ее представления в виде стратегической карты, формирование бюджета ее реализации, организацию мониторинга эффективности антикризисной финансовой стратегии.

Ключевые слова: антикризисный финансовый менеджмент, диагностика, мониторинг эффективности, антикризисная финансовая стратегия, стратегическая карта.

В современных условиях высокой динамичности факторов внешней финансовой среды кризисы становятся довольно частым явлением. Исходя из этого, формирование системы антикризисного финансового менеджмента является ключевым направлением повышения финансовой устойчивости и финансовой безопасности работы предприятия, становится важной задачей для российских предприятий, что и подчеркивает актуальность данной темы.

Однако, на немногие российские предприятия применяют инструментарий антикризисного финансового менеджмента, ориентируясь только на краткосрочный экономический эффект. Немаловажной проблемой является и то, что существующие методы диагностики кризисных ситуаций в механизме антикризисного финансового менеджмента не учитывают отраслевые особенности предприятия.

Антикризисный финансовый менеджмент является новым направлением в системе общего и финансового менеджмента, что проявляется в недостаточной разработке теоретически и практически значимых вопросов в сфере его применения.

Исходя из этого, формирование методологических и практических рекомендаций по совершенствованию механизма антикризисного финансового менеджмента становится важной задачей для российских предприятий, что и подчеркивает актуальность данной темы.

Проблема применения антикризисного финансового менеджмента на предприятиях получила отражение в научных трудах многих отечественных ученых – экономистов. Среди отечественных ученых можно выделить таких как Базаров Г.З., Балабанов И.Т., Белых Л.П., Бивер У., Бланк И.А., Бляхман Л.С. Бочкова Л.А., Брусов П.Н., Золотарев В.С., и др.

Главной целью антикризисного финансового менеджмента является стабилизация финансового положения, повышение платежеспособности и финансовой устойчивости, а также минимизация риска снижения рыночной стоимости предприятия, вызванного финансовым кризисом.

Основной задачей антикризисного финансового менеджмента является реализация процесса постоянных и последовательных нововведений во всех сферах деятельности предприятия. Действия антикризисного финансового менеджмента нацелены на то, чтобы в сложной хозяйственной ситуации можно было своевременно обеспечить реализацию финансовых механизмов, которые позволят нейтрализовать негативное влияние кризиса с минимальными потерями для предприятия.

Механизм антикризисного финансового менеджмента можно представить как систему управления финансовым состоянием предприятия, в основе которой лежит антикризисная финансовая стратегия. Процесс реализации антикризисной финансовой стратегии

характеризуется последовательностью применяемых антикризисных методов и инструментов формирования и воздействия на финансовое состояние предприятия. «Бляхман Л.С. отмечает, что антикризисная стратегия позволяет вовремя распознать кризис и, учитывая его особенности заранее, снизить остроту, а возможно и исключить условия для его возникновения»¹.

Таким образом, одним из способов улучшения финансового положения предприятия в условиях кризиса является разработка и реализация последовательной антикризисной финансовой стратегии. Причем, рациональный антикризисный финансовый менеджмент предполагает разработку целеориентированной антикризисной финансовой стратегии, до проявления признаков финансового кризиса на предприятии. При разработке антикризисной финансовой стратегии необходимы анализ внешних и внутренних факторов, оказывающих воздействие на функционирование предприятия и определение основных факторов, оказывающих влияние непосредственно на финансовое состояние предприятия. Эффективность реализации антикризисной финансовой стратегии обеспечивается группировкой элементов антикризисного финансового менеджмента в подсистемы - кадровая, информационная, контролирующая и подсистему антикризисного инструментария (рисунок 1).

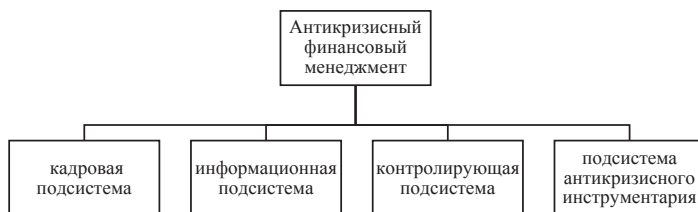


Рисунок 1 – Подсистемы антикризисного финансового менеджмента

Кадровая подсистема включает в себя аппарат управления финансами предприятия. Такие функции финансового менеджмента как финансовое планирование, управление финансами и денежными потоками, проведение аналитической работы, мониторинга финансового состояния предприятия приобретают максимальную значимость для антикризисного финансового менеджмента.

Контролирующая подсистема осуществляет контроль показателей, характеризующих вероятность наступления банкротства.

В современных условиях информационная подсистема играет значительную роль в работе финансового менеджмента предприятия. Информационная подсистема предполагает следующие методы составления финансовой отчетности:

- исследование динамики финансового развития предприятия;
- мониторинг текущего финансового состояния;
- финансовый анализ кризисоформирующих факторов внешней и внутренней среды.

¹ Бляхман, Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента. [Текст]: учеб.пособие / Л.С. Бляхман. – СПб.: Михайлов В.А., 1999. - 378 с.

Анализ статистических показателей, финансовой отчетности конкурентов являются основой составления финансовых прогнозов в целях формирования антикризисной финансовой стратегии.

В подсистему антикризисного инструментария входят:

- система профилактических мероприятий;
- идентификация масштабов кризиса;
- оценка внутренних финансовых возможностей;
- финансовая стабилизация: устранение неплатежеспособности, восстановление финансовой устойчивости, финансовое обеспечение устойчивого роста;
- финансовое оздоровление предприятия при помощи санации.

Таким образом, систематизация элементов антикризисного финансового менеджмента позволяет повысить эффективность реализации антикризисной финансовой стратегии на предприятии, обеспечивая четкое разделение функций каждой подсистемы.

При разработке антикризисной финансовой стратегии проводится анализ внешней и внутренней среды деятельности коммерческой организации, выделяются факторы, которые имеют для нее ключевое значение, осуществляется сбор и отслеживание информации по каждому фактору, и на основе оценки реального положения организации выясняются причины возникновения опасности и появления признаков кризисного состояния.

Немаловажную роль играет способ представления антикризисной финансовой стратегии собственникам предприятия. На сегодняшний день не существует формальных стандартов представления антикризисной финансовой стратегии. Антикризисная финансовая стратегия может быть представлена в форме бизнес - плана или бизнес проекта. Одним из актуальных способов представления антикризисной финансовой стратегии является представление антикризисной финансовой стратегии на базе трудов Р. Каплана в форме стратегической карты. Существенным преимуществом данного способа представления является наглядное изображение причинно - следственных связей между каждым элементом деятельности в рамках антикризисного финансового менеджмента.

Процесс разработки стратегической карты представлен в таблице 1.

Таблица 1 – «Современное многоуровневое представление антикризисной стратегии как стратегической карты (СК)»²

| Уровни СК | Содержание антикризисной стратегии (на основные аналитические элементы стратегического планирования) | | | |
|-----------|--|---------|--------------|--------------------|
| 1 - й | Разработанная и формализованная как интеллектуальная собственность антикризисная стратегия на основе аналитических инструментов стратегического управления | | | |
| 2 - й | Антикризисная политика разрабатывается и проводится в основных сферах деятельности предприятия: | | | |
| | маркетинг | финансы | производство | кадры, организация |

²Манжула С.Г. Финансовая диагностика деятельности предприятия как компонент прогнозирования возникновения кризисных ситуаций / С.Г. Манжула, Е.Е. Ломов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. - №2. - С71 - 74.

| | |
|-------|---|
| 3 - й | Мероприятия, инструменты реализуются внутри и между каждой сферой деятельности |
| 4 - й | Бизнес - интеллект, включая аналитику и панель управления с набором необходимых для анализа, контроля и корректировок АКС ключевых показателей деятельности |

Рассмотрим уровни стратегической карты.

«1 - й уровень: на основе финансовой диагностики устанавливаются зоны, области кризиса в форме нарушений, отклонений, диспропорций, разбалансированности в многообразном обороте финансов компании»³.

На 2 - м уровне определяются способы устранения, диагностированных отклонений путем разработки и реализации долгосрочной финансовой политики, направленной на улучшение качества существующих активов предприятия, а также создания или приобретения новых активов с помощью эффективного управления инвестиционным портфелем. Реализация долгосрочной финансовой политики также проводится в несколько этапов.

На 3 - м уровне используются инструменты краткосрочной финансовой политики, направленные на рост текущих доходов, снижение затрат, улучшение качества оборотных активов. Краткосрочная финансовая политика включает в себя:

- управление продажами (доходами) и ценообразование;
- управление затратами (выбор способа начисления амортизации, сокращение себестоимости производимой продукции, сокращение непроизводственных затрат);
- управление запасами (оптимизация их уровня, сокращение расходов на хранение, продажа неликвидов)
- управление дебиторской и кредиторской задолженностью (прекращение долгов исполнителям).

4 - й уровень предполагает организацию системы контроля и мониторинга реализации антикризисной финансовой стратегии, разработку системы ключевых показателей деятельности предприятия для оценки ее эффективности.

5 - й уровень предполагает в рамках антикризисной финансовой стратегии создание адекватной организационной структуры предприятия, включающей разные по стадии жизненного цикла стратегические бизнес – единицы.

Необходимо отметить, что реализация системы антикризисного финансового менеджмента должна основываться на финансовом аспекте, т.к. кризис в финансовой сфере предприятия проявляется наиболее ярко. Своевременная диагностика финансового кризиса на предприятии возможна посредством применения такого инструментария как мониторинг финансового состояния предприятия.

Немаловажным аспектом повышения эффективности системы антикризисного финансового менеджмента является подготовка высококвалифицированных кадров. Антикризисное финансовое управление предъявляет высокие профессиональные

³ Манжула С.Г. Финансовая диагностика деятельности предприятия как компонент прогнозирования возникновения кризисных ситуаций / С.Г. Манжула, Е.Е. Ломов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. - №2. - С71 - 74.

требования к тем, кто его осуществляет и требует большого опыта практического применения методов антикризисного управления. Необходимо своевременно повышать квалификацию менеджмента предприятия в области антикризисного управления.

Итак, необходимо отметить, что формирование эффективного антикризисного финансового менеджмента обеспечит снижение вероятности наступления банкротства и снизит негативное влияние финансового кризиса предприятия. Разработка антикризисной финансовой стратегии обеспечит поэтапное и более точное управление предприятием в условиях экономического кризиса. Повышение квалификации менеджмента компании обеспечит наиболее эффективную их работу в рамках антикризисного управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный Закон РФ от 26.10.2002 №127 - ФЗ (в ред. от 01.01.2017№186 - ФЗ) «О несостоятельности (банкротстве)» // СПС «Консультант Плюс».
2. Барашьян, В.Ю. Обеспечение финансовой безопасности предприятия посредством реализации антикризисной финансовой стратегии / В.Ю. Барашьян, А.Ю. Львова // Экономические проблемы России и региона: ученые записки. – 2016. – №21. – С.213 - 221.
3. Бляхман, Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента. [Текст]: учеб. пособие / Л.С. Бляхман. – СПб.: Михайлов В.А., 1999. - 378 с.
4. Манжула С.Г. Финансовая диагностика деятельности предприятия как компонент прогнозирования возникновения кризисных ситуаций / С.Г. Манжула, Е.Е. Ломов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. - №2. - С71 - 74.
5. Шпилина Д.Ю., Родионова Н.В. Особенности антикризисного управления финансами предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/3698>.
6. Anti - crisis management of financial resources of commercial organization: monograph / The collective of authors ; under the scientific editorship of V.Y. Barashyan. – Saint - Louis, Missouri, USA: Science & Innovation Center Publishing House, 2017. – 174 p.
7. <http://www.goodstudents.ru/invest-projects/1081-antikrizisnoe-upravlenie.html> – Инструментарий антикризисного управления.

© Бувальцова С.С. 2017 год.

Бурганов Р.А.

доктор экономических наук, профессор,
burganov - r@mail.ru

Чехонина О.С., Студент

Хайруллина И., Студент

ФБГОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
г. Казань, Россия

ПРОЦЕССЫ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В РАМКАХ СИСТЕМНО - ИНТЕГРАЦИОННОЙ ТЕОРИИ ФИРМ

Аннотация: Работа посвящена рассмотрению процессов энергопотребления на предприятиях через призму системно - интеграционной теории фирм. В методологии использован системный подход и обобщение данных.

Ключевые слова: Теория фирмы, энергопотребительская теория фирмы.

Среди современных подходов к рассмотрению сущности фирмы значится системно - интеграционная теория фирм, создание которой обосновано результатами исследований сотрудников ЦЭМИ РАН во главе Г.Б. Клейнера. По их мнению, данная теория определяется как «совокупность различных, но взаимодействующих между собой достаточно определенным образом структур, трансформация которых происходит на основе эволюционных закономерностей [1, с.21]. А к структурам внутренней среды фирмы относят собственный опыт функционирования; внешние поведенческие паттерны; организационно - управленческие и технологические особенности; когнитивные механизмы, социально - экономический генотип и т.д. Обзор литературы, посвященной рассмотрению сущности системно - интеграционной теории фирм, позволяет сделать вывод том, что в них глубоко рассмотрены концептуальные основы существования фирмы. В то же время следует констатировать, что проблемы энергопотребления и энергосбережения в них не нашли должного отражения или завуалировались в рамках общих подходов к рассмотрению поведения фирмы.

Любая фирма находится в определённой системе координат, взаимодействующей с внутренними и внешними контрагентами. Соответственно, оптимальное расходование привлеченных и собственных ресурсов, которые могут быть пущены на процесс энергосбережения, зависит от них. На принятие решения в сфере перехода к использованию энергосберегающих технологий оказывают влияния все структурные элементы, указанные системно - интеграционной теорией фирм. Но, все структурные элементы должны быть интегрированы и комбинированы. Также должна быть интеграция интересов владельцев, менеджеров, персонала фирмы по решению проблем энергоэффективности. Теория множественности интересов основана на изучении поведения участников энергетического рынка [2, с.9]. К объектам их интереса относятся тарифы на энергию, энергобезопасность, инвестиционный интерес и т.д. Без учета интересов всех сторон энергосбережения не будет развитие фирмы. В развитии системно - интеграционной теории фирм особое место занимают система ценностей фирмы, основанное на человеческих убеждениях по поводу необходимости энергосбережения; уровень используемой технологии энергосбережения; сложившаяся структура управления с выделением зон ответственности за энергосбережение; обеспечение информированности персонала. В процессах энергопотребления и энергосбережения события могут иметь весомый характер, в частности, влияние на энергообеспечение деятельности фирмы природно - климатических событий существенное. К несостоятельности (банкротства) фирмы также может содействовать игнорирование возникших событий в процессе энергообеспечения деятельности фирмы [3].

С точки зрения электроэнергетики системообразующим элементом фирмы является использование энергии. Энергия координируется с такими понятиями сферы экономики как «цена энергии», «полезная энергия», «потеря энергии». В частности, коэффициент полезного использования энергии определяется как отношение всей полезно используемой в фирме энергии к общему количеству израсходованной энергии. Соответственно, создание энергопотребительской теории фирмы, основанной на использовании энергии как продукта, оправдывается.

В целом, включение процессов энергопотребления и энергонезэффективности в предмет анализа позволит развивать системно - интеграционную теорию фирм, что ведет к обогащению экономической теории.

Примечание. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17 - 02 - 00102.

Список использованной литературы:

1 Клейнер Г.Б. Системно - интеграционная теория предприятия // Montenegrin journal of economics. 2005. Т. 2. № 2. С. 21 - 49.

2. Бурганов Р.А. Институциональная модель взаимодействия национальной экономики и электроэнергетики // Научные исследования и разработки. Экономика. 2016. Т. 4. № 6. - С. 7–12.

3. Бурганов Р.А. Теория несостоятельности (банкротства): термины, трактовка, сущность // Проблемы теории и практики управления. - 2009. - № 12. С.112 - 118.

4. Бурганов Р.А. Институциональные аспекты трансформации сферы услуг: Монография / Р.А. Бурганов / Казань, Казан. гос. энерг. ун - т. - 2014. - 200 с.

© Бурганов Р.А., Чехонина О.С., Хайруллина И. 2017

Бурмистрова А.В.
студентка СКФУ
г. Ставрополь, РФ
Леонова Г.И.
преподаватель СКФУ
г. Ставрополь, РФ

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация

В статье рассматриваются возникающие в настоящее время трудности управления строительными организациями. Рассматривая возможности применения управленческого анализа строительной организацией при её управлении с целью повышения эффективности ее развития и функционирования.

Ключевые слова

Управленческий анализ, отраслевой анализ.

В настоящее время происходят существенные изменения в сфере строительства, которые влекут за собой глобальные перемены в сферах организации и управления строительной деятельности.

Экономический анализ представляет собой комплексное изучение хозяйственной деятельности, которое является инструментом исследования и воздействия экономических законов в определенных условиях функционирования организации и средством контроля за хозяйственной деятельностью [2].

Для построения высококачественной системы управления, необходим современный механизм управления, который включает в себя компоненты управления производством промышленной продукции, управление персоналом и качеством предприятия, изучение конъюнктуры рынка, его характеристик, потребностей и технологических возможностей [4].

Для воздействия данного механизма должна быть построена стратегия управления, которая в свою очередь должна быть аргументированной и эффективной. Данная эффективность стратегии управления, достигается путем управленческого анализа в отраслях, имеющих отношение к конкретному производственному процессу.

Анализ внешней и внутренней среды предприятия – предполагает выявление основных факторов, оказывающих влияние на фирму как снаружи, так и изнутри. Таким анализом выступает SWOT - анализа - изучение сильных и уязвимых сторон предприятия [3].

Чтобы оценить эффективность функционирования предприятия необходимо провести анализ использования основных средств, трудовых ресурсов и оборотных активов. Вследствие проведения данного анализа возникает вероятность обнаружения скрытые ресурсы, которые могут значительно увеличить эффективность деятельности компании.

Анализ бухгалтерской документации и финансовых результатов дает возможность выявить слабые участки и ошибки в построении и функционировании системы бухгалтерского учета на предприятии. На основе этого возникает возможность выявления ошибок в отображении реально существующей ситуации в документах [1].

Внешний анализ, необходим тем субъектам, которые непосредственно не связаны с принятием управленческих решений по конкретному предприятию. Данный вид анализа заключается в общей успешности предприятия, деловой репутации и перспективах развития. Недостатком этого вида можно считать то, что применяемые при финансовом анализе методы, показывают в основном открытую ретроспективную экономическую информацию, а источники достижения успехов фирмы или причины недостатков в работе остаются скрытыми [5].

Целью отраслевого анализа является определение привлекательности отрасли и ее отдельных товарных рынков. Данный анализ позволяет понять динамику отрасли и структуру, характерные для нее существующие угрозы и возможности, определить важные факторы успеха и затем на этой основе разрабатывать стратегию поведения предприятия на рынке. А целью анализа заказа является обеспечение того, что требования к строительной продукции определены точно, документально оформлены и могут быть выполнены. Данный подход дает возможность однозначного понимания заказа. Поэтому при анализе заказа необходима четкость в определении требований потребителя и установление возможностей строительной организации для выполнения требований подрядного договора.

Список использованной литературы:

1. Пласкова Н.С. Экономический анализ [Текст]: учебник / Н.С. Пласкова. // 3 - е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2015. 704 с.

2. Спиридонов С.П. Управленческий анализ в отраслях: учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению 080100.62 «Экономика» / С.П. Спиридонов. Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБ АСВ, 2013. 104 с.

3. Шепелев Д.Р. SWOT - анализ как метод анализа внешней среды автотранспортного предприятия // Молодые экономисты – будущему России: материалы VII Международной научно - практической конференции студентов и молодых ученых (Ставрополь, 10 - 12 дек. 2015). Часть 2. Ставрополь: Секвойя, 2015. С. 427 - 428.

4. Шепелев Д.Р., Камысовская С.В. Трансформация бухгалтерской отчетности организаций по мсфо // Глобальные проблемы экономики и финансов: сборник тезисов научных работ V международной научно - практической конференции (Киев, 29 апреля 2016). Финансово - экономический научный совет. – 2016. С. 17 - 21.

5. Экономический анализ: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская [и др. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. — 615 с.

© Бурмистрова А.В., Леонова Г.И. 2017

БУСЫГИН Н. А.

СТУДЕНТ

ФГБОУ ВО «ВЯТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Г. КИРОВ, КИРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

КОРОТАЕВА О.А.

СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

ФГБОУ ВО «ВЯТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Г. КИРОВ, КИРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ключевые слова: аудит, качество аудита, факторы, регулирование, меры.

Возникновение аудита в России, являющегося одним из важнейших социально - экономических институтов, связано с переходом к рыночной экономике и ее проблемами и трудностями.

Система правового регулирования аудиторской деятельности в нашей стране формировалась с учетом мировой практики. При этом важно отметить, что в России принята концепция государственного регулирования деятельности аудиторских организаций (индивидуальных аудиторов) и законодательно определены все ее основные элементы. Однако правовое регулирование аудиторской деятельности осуществляется не только посредством законов и подзаконных актов, издаваемых государственными структурами, но и с помощью нормативных актов профессиональных аудиторских организаций — саморегулируемых организаций аудиторов (СРОА) [7, с. 38].

На развитие аудита оказывало влияние множество факторов экономического, юридического, политического, социального, профессионального характера. 07.08.2001 года Государственная Дума РФ принимает Закон «Об аудиторской деятельности» № 119 - ФЗ, в котором дается определение аудита и аудиторской деятельности. При этом необходимо отметить, что понятие «аудит» и «аудиторская деятельность» отождествляются: «Аудит, аудиторская деятельность - предпринимательская деятельность по независимой проверке

бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей». В новом Законе «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307 - ФЗ понятия «аудит» и «аудиторская деятельность» были разделены.

В настоящее время в России аудиторская деятельность регулируется в соответствии со следующими федеральными законами: от 30.12.2008 г. №307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности» [1] и от 01.12.2007 г. №315 - ФЗ «О саморегулируемых организациях» [2], а также другими нормативно - правовыми актами, основывающимися на совмещении государственного и профессионального регулирования. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности» является основополагающим в системе нормативно - правового регулирования аудиторской деятельности. Согласно п. 2 ст. 5 Закона аудиторские организации и индивидуальные аудиторы обязаны «осуществлять аудиторскую проверку в соответствии с настоящим Федеральным законом».

Аудиторская деятельность также осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита, которые являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также со стандартами аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов. На территории Российской Федерации применяются международные стандарты аудита [6], принимаемые Международной федерацией бухгалтеров и признанные в порядке, установленном Правительством Российской Федерации [5]. В связи с чем проблема применения в российской практике международных стандартов в связи с жесткой конкуренцией на рынке аудиторских услуг со стороны крупных западных компаний является достаточно актуальной.

Несмотря на национальные и международные источники правового регулирования аудиторской деятельности, *по нашему мнению*, в настоящее время существует ряд проблем.

Например, ни один действующий законодательный акт не содержит положений, которые предусматривают ответственность за нарушение требования проводить обязательный аудит. В п. 1 ст. 14 Федерального закона № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» не прописано, что аудиторское заключение должно включаться в годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность [4].

По нашему мнению, в законодательство, в частности, в КоАП РФ необходимо внести изменения, которые предусматривают штрафы, пени за уклонение от проведения обязательного аудита. Их размер должен быть значительно больше средней стоимости проведения аудита в организации. При аудировании организации аудиторам необходимо учитывать наличие аудиторского заключения за предыдущий год (когда аудит обязателен), что повлияет на модификацию аудиторского заключения.

Также к числу мер, которые направлены на преодоление вышеприведенных негативных тенденций, *на наш взгляд*, можно отнести введение на законодательном уровне финансовой ответственности за уклонение от проведения обязательного аудита; улучшение качества аудиторских услуг; закрепление на законодательном уровне того периода времени, в течение которого клиент не сможет поменять аудитора; борьбу с демпинговыми ценами на аудит; профессиональную подготовку и переподготовку аудиторов; предоставление налоговых льгот.

Таким образом, все вышеперечисленные факты свидетельствуют о недостатках в правовом регулировании аудиторской деятельности как негативной тенденций развития

аудита в целом, который является гарантом в обеспечении общества необходимой достоверной и полной информацией о финансовом состоянии субъектов бизнеса.

Список литературы

1. Об аудиторской деятельности: федер. закон от 30.12.2008 № 307 - ФЗ [в ред. от 01.05.2017 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2016. Загл. с экрана.
2. О саморегулируемых организациях: федер. закон от 01.12.2007 № 315 - ФЗ [в ред. от 01.05.2017 г.] // СПС КонсультантПлюс.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 01.12.2014 №403 - ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
4. О бухгалтерском учете: федер. закон от 06.12.2011 №402 - ФЗ [в ред. от 18.07.2017 г.] // СПС КонсультантПлюс.
5. Постановление Правительства РФ от 11.06.2015 N 576 «Об утверждении Положения о признании международных стандартов аудита подлежащими применению на территории Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 22.06.2015, N 25, ст. 3659.
6. Международный стандарт контроля качества 1 «Контроль качества в аудиторских организациях, проводящих аудит и обзорные проверки финансовой отчетности, а также выполняющих прочие задания, обеспечивающие уверенность, и задания по оказанию сопутствующих услуг» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 N 192н) // Официальный интернет - портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 20.11.2017.
7. Богатая И.Н., Хахонова Н.Н. Аудит: учебник. М.: КНОРУС, 2015. 720 с.

© БУСЫГИН Н. А., КОРОТАЕВА О.А. 2017

Бычкова М. Е.

Реут Е.В.

Студенты 2 - го курса
Омский государственный университет
путей и сообщений (ОмГУПС)
г. Омск, РФ

ДЕГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Аннотация. В стране отражена тенденция по росту популярности деглобализации. Главная причина этого состоит в том, что глобализация сопровождается многими негативными явлениями. При этом издержки глобализации крайне неравномерно распределяются по регионам, что часто приводит к острым кризисам в отдельных странах.

Ключевые слова. Глобализация, деглобализация, деиндустриализация, протекционизм, свободная торговля.

Глобализация не привела к тем положительным эффектам, которые прогнозировали её сторонники. Так уровень бедности во многих странах остается на высоком уровне. Свобода

торговли и передвижения капитала за многими странами закрепила их сырьевую специализацию. Негативные аспекты глобализации проявились и на экономике России, которая переживает так называемую «голландскую болезнь», поэтому тема исследования актуальна.

Необходимо отметить, что «голландская болезнь» характерна для открытых экономик, когда в результате или роста добычи сырья, или резкого увеличения его цены курс национальной валюты укрепляется. Отечественный производитель становится неконкурентоспособным, и он с рынка вытесняется импортными товарами. Такой процесс можно назвать деиндустриализацией, и он был характерен для России в период высоких цен на нефть [3, с.68].

Также наглядным примером глобализации являются страны Северной Африки, экономика которых не смогла конкурировать с китайскими производителями. Это привело к массовому высвобождению людей из секторов национальной экономики. Недовольство масс привело к так называемой «арабской весне», когда местные режимы не смогли удержать власть. Однако смена режимов не привела к желаемым результатам, и люди начали массово эмигрировать в страны Европы. Это лишь один из примеров, как глобализация может отрицательно сказаться на национальных государствах [2, с.82].

Стоит отметить, что идеи деглобализации становятся популярными не только в странах, которые не получили преимуществ от открытого рынка. Так президентом США стал Дональд Трамп, который декларирует многие идеи деглобализации. Например, он подписал Указ о выходе США из Тихоокеанского партнерства. Кроме того, фактически были приостановлены переговоры по подписанию Атлантического договора.

Дональд Трамп полагает, что в результате свободной торговли выигрывает лишь Китай. Многие производства были перенесены в эту страну, и США не досчиталась многих миллионов рабочих мест и миллиарды налоговых отчислений [4, с.68].

Стоит отметить несколько основных идей антиглобалистов, главными из которых являются:

1. Производство в любой стране должно быть ориентировано на внутренний рынок, а не на экспорт.

2. Торговая политика должна быть направлена на защиту отечественных производителей.

3. В экономической политике предлагается активно использовать методы тарифной защиты, а также методы субсидирования отечественных производителей.

4. Экономический рост не воспринимается в качестве фетиша. Огромное значение уделяется защите окружающей среде.

5. Структуры гражданского общества контролируют работу государства и транснациональных компаний.

6. Централизованные структуры, например, Всемирная торговая организация, МВФ, Всемирный банк предлагается упразднить, заменив их региональными структурами [1, с.102].

В России идеи деглобализации также набирают популярность. Так ежегодно проходит Московский экономический форум, на котором собираются тысячи экспертов, которые не поддерживают высокую степень открытости экономики. Для преодоления кризисных явлений в экономике экономисты предлагают ввести некоторые протекционистские меры.

Этим они хотят защитить отечественных производителей со стороны иностранных компаний. Также многие участники форума предлагают выйти из Всемирной торговой организации, ибо российская экономика не получает никаких выгод от участия в этой организации. Многие указывают на неравноправное участие страны в этой международной структуре [5].

Таким образом, идеи деглобализации постепенно набирают силу по всему миру. Это связано с теми негативными явлениями, которая сопровождалась глобализация.

Список использованной литературы

1. Новое интегральное общество: Общетеоретические аспекты и мировая практика / под ред. Г.Н. Цаголова. – М.: ЛЕНАНД, 2016. – 256 с.
2. Сергеев Е.Г. Стратегия новой индустриализации России: автоматизация, роботизация, нанотехнологии. – Издательские решения, 2016. - 178 с.
3. Сухарев О.С., Стрижакова Е.Н. Индустриальная политика и развитие промышленных систем: Эволюция, институты и управление. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 160 с.
4. Трамп Д. Былое величие Америки: - М.: Эксмо, 2016 – 204 с.
5. Официальный сайт Московского экономического форума. Электронный ресурс. Режим доступа: [http:// me - forum.ru](http://me-forum.ru) (дата обращения 28.11.17 г.)

© Бычкова М.Е., Реут Е.В. ,2017

Ванеева Т.А., к.э.н., доцент
Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Современное общественное хозяйство интенсивно поглощает материально - вещественные ресурсы и в погоне за прибылью готово хищнически использовать естественную среду, что может сократить длительность цикла развития современной цивилизации.

Ключевые слова. Кризисные явления, циклическое развитие, рыночные механизмы, социальные приоритеты.

В текущих условиях все чаще наблюдается нарушение основных взаимосвязей построения *грамотных общественных отношений*, что активно стимулирует появление кризисных ситуаций. Из двух противоположных активных сил – объективного рыночного института и субъективных общественных усилий – именно рыночная стратегия берет пока верх на практике. Это отражает тот факт, что *система управления* общественными связями в масштабах хозяйственной деятельности, которая непосредственно отвечает за устойчивую и успешную жизнедеятельность соответствующей социально - экономической системы, *недостаточно грамотна* [1].

Только за последние пятьдесят лет природной системе Земли был нанесен значительный урон, который сопоставим с потерями в течение сотен лет предыдущей истории.

При этом часто проявляется и беспощадное отношение и к человеку: повышается степень эксплуатации рабочей силы и несправедливо распределяется между участниками производства созданный продукт. Такая экономика вряд ли приведет к социальному прогрессу [2].

Российское общество старается приспособиться к новым институтам, непосредственно связанным с рыночной структурой, путем поиска адекватных современности оптимальных соотношений в системе «частная собственность – коллективная собственность – государственная или общественная собственность» [3].

Следовательно, необходимо *заново переосмыслить цели общественного развития и траекторию движения* в разумное, социально ориентированное будущее. Для этого необходимо опереться на науку, и в первую очередь – на методологическую науку, что позволит избежать ошибок и непредсказуемых результатов и поможет сориентироваться в непростых условиях текущего века, выстраивая более надежные варианты перспективного развития.

В этом плане в качестве начальной точки анализа можно предложить логику процесса развития по схеме «риск – кризис – цикл» [4]. Эта схема работает независимо от масштабов социально - экономической системы и представляет собой сочетание элементов циклического движения.

В рамках исторической логики развития кризис является *формой обновления* хозяйственных структур и *совершенствования* процессов их жизнедеятельности, поскольку заставляет более грамотно управлять их развитием в результате осмысления тех опасностей, которые угрожают функционированию локальной компании или целостной масштабной социально - экономической системы.

То есть, система «*риск – кризис – цикл*» исторически и логически работает на развитие производительных сил и совершенствование общественного устройства. Это – определенные показатели качества развития социальной системы. Даже смена цивилизаций на планете представляет собой большие исторические циклы, обеспечивающие переход от менее развитых социальных систем к более развитым, т.е. идет поиск оптимальных форм жизнеустройства.

Соответственно, циклическое развитие отражает, по сути, реализацию объективного закона поэтапного обновления системы, ее *оптимизации* за счет внутреннего выравнивания соотношений в развитии оставляющих ее элементов, суммирующих итоговую результативность целостных (в том числе и хозяйственных) структур с учетом внешних условий.

Успешный выход из кризисной ситуации и восстановление деятельности социально - экономической структуры доказывает *правильность* выбора в рамках хозяйственного управления, реализующего оптимальные методы решения назревших проблем. Неспособность решать эти проблемы неизменно приводит к несостоятельности социально - экономических структур, их разорению и банкротству. То есть, несовершенные звенья в рамках общественного хозяйства отмирают, рождая новые, более совершенные производственные структуры, доказывающие свое право на жизнь.

Соответственно, циклическое развитие отражает, по сути, *этапы омоложения экономики* как системы (или как подсистемы общества), ее оптимизации за счет внутреннего выравнивания соотношений в развитии отраслей и территорий, суммирующих итоговую результативность отдельных хозяйственных структур с учетом внешних условий.

Список использованной литературы

1. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. Роль высшей школы в реализации антикризисной концепции развития России. *Философия образования*. 2015. № 3. С. 63 - 66.
2. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. Социальные ориентиры на службе модернизации интеллектуальной сферы. В сборнике: *Актуальные проблемы модернизации высшей школы* Материалы Международной научно - методической конференции. Сибирский государственный университет путей сообщения, НТИ - филиал МГУДТ. 2014. С. 71 - 76.
3. Мжельская И.В. Экономическая оценка объектов незавершенного строительства. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Новосибирск, 2000.
4. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. Теория антикризисного управления: Учебное пособие. – Новосибирск: Изд - во СГУПС, 2013. – 98 с.

© Ванеева Т.А., 2017

Васильева Н.С.
ст. преподаватель кафедры КУиФ, НГУЭУ,
г.Новосибирск, РФ,

К ВОПРОСУ ОБ АКТУАЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ОСТАТКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В статье отражены результаты анализа денежных потоков организаций РФ с целью обоснования актуальности управления денежными остатками организаций.

Ключевые слова

Платежеспособность, денежные потоки и денежные остатки организаций, манипулирование отчетностью, краткосрочные обязательства организаций.

Предпосылкой обеспечения платежеспособности организации является формирование денежного остатка. Однако зачастую возникает вопрос об актуальности управления этим элементом активов организации с точки зрения факта резервирования денежных средств и величины денежного остатка, определивший необходимость авторского исследования.

Для формирования информационной базы исследования была использована Система Комплексного Раскрытия Информации. Для анализа денежных потоков организаций были сформированы совокупности организаций по отраслям: «Производство компьютеров, электронных и оптических изделий», «Производство электрического оборудования» и «Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки», «Производство пищевых продуктов», «Сельское хозяйство», «Транспортировка и хранение», «Добыча полезных ископаемых», «Строительство». Период исследования -

2011 - 2015 гг. В совокупности организаций были включены организации ОАО, ПАО, АО. По каждой отрасли было сформировано три совокупности организаций: общая (первая) совокупность организаций, совокупность организаций (вторая), не манипулирующих отчетностью, но с включением организаций с отрицательными показателями валовой и чистой прибыли, собственного капитала, сальдо денежных потоков по текущей деятельности, совокупность организаций (третья), не манипулирующих отчетностью с исключением организаций с отрицательными показателями валовой и чистой прибыли, собственного капитала, сальдо денежных потоков по текущей деятельности [1].

По результатам анализа денежных потоков организаций общей совокупности за 2011 - 2015гг были выявлены организации с наличием денежных остатков в активах, а также организации с нулевыми денежными остатками. При этом удельный вес организаций с нулевыми денежными остатками в общем количестве исследуемых организаций был незначительным: по отрасли «Сельское хозяйство» в 2011 - 2012 гг 8,1 % и 7 % , в 2013 - 2015гг – 13 % , 16,6 % , 18,5 % , по отрасли «Транспортировка и хранение» в 2011 - 2015 гг 3,9 % , 2,9 % , 5,6 % , 7,6 % и 9,4 % , по отрасли «Производство машин и оборудования» в 2011 - 2015 гг 4,12 % , 3,45 % , 5,85 % , 6,91 % и 9,73 % , по отрасли «Производство пищевых продуктов» в 2011 - 2015 гг 3,8 % , 3,17 % , 7,49 % , 8,65 % и 11,53 % , по отрасли «Добыча полезных ископаемых» в 2011 - 2012 гг 7,34 % и 2,42 % , в 2013 - 2015гг – 10,14 % , 11,30 % , 11,19 % , по отрасли «Строительство» в 2011 - 2012 гг 7,89 % и 5,88 % , в 2013 - 2015гг – 10,24 % , 13,25 % , 14,88 % .

Аналогичные выводы о незначительном удельном весе организаций с нулевыми денежными остатками в общем количестве исследуемых организаций были сделаны по второй и третьей совокупностям организаций.

В процессе исследования организации условно были разделены на пять групп: организации с нулевыми денежными остатками – группа 1, организации с денежными остатками в интервале [0; 100000] ден.ед. – группа 2, организации с денежными остатками в интервале [100000; 1000000] ден.ед. – группа 3, организации с денежными остатками в интервале [1000000; 10000000] ден.ед. – группа 4, организации с денежными остатками в интервале свыше 10000000 ден.ед. – группа 5.

Организации с денежными остатками в интервале [0; 100000] ден.ед. рассматриваются как организации с наименьшим значением денежных остатков. Организации с денежными остатками свыше 10000000 ден.ед. рассматриваются как организации с наибольшим значением денежных остатков. О наименьшем и наибольшем значении денежных остатков свидетельствует также удельный вес денежных остатков в активах организации. На протяжении 2011 - 2015 гг ежегодно у организаций первой совокупности наименьшее значение и значение медианы удельного веса денежных остатков в активах возрастает от группы с наименьшими денежными остатками к группе с наибольшими денежными остатками. На протяжении 2011 - 2015 гг ежегодно удельный вес организаций в общем количестве исследуемых организаций с удельным весом денежных остатков в активах менее 1 % снижается от группы с наименьшими денежными остатками к группе с наибольшими денежными остатками. Кроме того, сравнительный анализ величин денежных остатков и краткосрочных обязательств организаций на протяжении всего периода исследования позволил выявить в первой группе значительный удельный вес организаций, у которых величина краткосрочных обязательств существенно превышает денежные остатки, в пятой группе значительный удельный вес организаций, у которых величина денежных остатков существенно превышает величину краткосрочных обязательств.

Такая динамика показателей была выявлена также по второй и третьей совокупностям исследуемых организаций.

Следствием возникновения денежных остатков у организаций являются издержки различного рода. С одной стороны, формирование остатка денежных средств представляет выведение из финансово - хозяйственной деятельности некоторой суммы денежных средств, результатом чего является потеря организацией потенциального дохода от использования денежных средств, отвлеченных в резервный остаток. С другой стороны, дефицит денежных средств приводит к возникновению штрафов и пени, потери скидок, потери потенциального дохода организации от своевременного осуществления хозяйственной операции. Последствиями дефицита денежных средств организации может быть снижение уровня производительности труда персонала, рост продолжительности финансового цикла, снижение рентабельности деятельности, расторжение договоров, соответствующие проверки деятельности организации и т.п. В целом, нарушение сроков осуществления платежей организации приводит к ухудшению ее финансового состояния, кредитоспособности и инвестиционной привлекательности, снижению рыночной стоимости организации [2].

Таким образом, по результатам проведенного исследования были сделаны следующие выводы. Вопрос управления денежными остатками организаций является актуальным, что обусловлено большим количеством организаций с денежными остатками. По результатам анализа были выявлены организации с незначительными денежными остатками и низким уровнем платежеспособности и организации с существенными денежными остатками и высоким уровнем платежеспособности, что свидетельствует об актуальности вопроса возникновения издержек вследствие формирования денежных остатков организаций.

Список использованной литературы:

1. Алексеев М.А. Опыты оценки отчетности российских предприятий с помощью индекса манипулирования // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития: материалы III Международной научно - практической конференции преподавателей, аспирантов и магистрантов (Новосибирск, 8 декабря 2015 г.). – Новосибирск: Изд - во СГУПСа, 2015. – С.3 - 11.

2. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника - Центр, Эльга, – 2002. – 736с.

© Васильева Н.С., 2017

Винник А.Е.

ст. преподаватель НИУ БелГУ, г. Белгород, РФ

Прядко С.Н.,

к.э.н., доцент НИУ БелГУ, г. Белгород, РФ

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье представлены результаты содержательного анализа теоретических подходов, характеризующих конкурентоспособность российских вузов. Выделены

основные проблемные зоны в понимании, а значит и в недостаточно эффективном управлении конкурентоспособностью в современной сфере высшего образования. В качестве практического подкрепления гипотезы исследования были проанализированы результаты ведущих мировых рейтингов в сфере высшего образования; а также достаточно успешный российский опыт повышения конкурентоспособности российских вузов, такой как Проект «5 - 100», развитие системы национальных исследовательских и опорных вузов и другие.

Ключевые слова: конкурентоспособность, вузы, рейтинг.

На современном этапе сфера высшего образования представляет собой динамичную инновационную систему, в которой вузы, с одной стороны, автономны, а с другой – зависимы от воздействия рыночных сил. Поэтому рынок образовательных услуг характеризуется высоким уровнем конкуренции между вузами, как за привлечение потенциальных потребителей образовательных услуг, так и за возможность получения помощи от государства на реализацию мероприятий по повышению конкурентоспособности.

Стоит отметить, что в последние годы проблема управления конкурентоспособностью вуза активно исследуется учеными и остается достаточно актуальной, что обусловлено социально - экономическими преобразованиями в стране и вхождением в единое образовательное пространство. Данное положение закреплено в Концепции долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [4]. С целью повышения конкурентоспособности российских вузов запущено множество проектов, направленных на качественную модернизацию системы образования и ее интеграцию в международное пространство.

Анализ публикаций по теме исследования выявил отсутствие единого подхода к определению самого понятия конкурентоспособности вуза, а также факторов, ее определяющих. Так, Н.И. Пашенко [8] и А.С. Малина [7] оценивают конкурентоспособность образовательной организации через качество ее образовательных услуг. Многие исследователи, в частности, М. Гельвановский [1], А. Голик [2], М.А. Лукашенко [6] оценивают конкурентоспособность вуза через конкурентоспособность его выпускников. А. Петерсонс [9] в качестве факторов, обеспечивающих конкурентоспособность вуза, выделяет его интеграцию в мировое академическое сообщество, а также социальную стабильность в коллективе.

Романова И.Б. [12] рассматривает конкурентоспособность вуза как его потенциал, необходимый и достаточный для удержания или расширения рыночной доли. При этом, по мнению В.Д. Грибова и В.П. Грузинова [3] конкурентоспособность не представляет собой имманентную категорию, поскольку всегда относительна деятельности однородной группы вузов.

Многие авторы, в числе которых Д.Ф. Ямбушев [13], В.А. Лазарев и С.А. Мохначев [5], говоря о конкурентоспособности вуза, рассматривают ее как комплексную характеристику, отражающую его превосходство перед конкурентами по ряду финансово - экономических, маркетинговых, материально - технических, кадровых и социально - политических показателей.

Таким образом, конкурентоспособность вузов является одним из критериев качества системы образования. Анализ существующих подходов позволяет отметить, что эффективность управления конкурентоспособностью вуза необходимо оценивать при помощи комплекса различных показателей его деятельности, в том числе, обеспечивающих стабильную рыночную долю и возможности ее увеличения.

Однако практика показывает, что не все вузы осуществляют целенаправленную политику управления конкурентоспособностью, что, в частности, подтверждает и факт низкого уровня представленности российских вузов в ведущих мировых рейтингах, таких как The Times Higher Education World University Rankings (THE), Academic Ranking of World Universities (ARWU) и Quacquarelli Symonds World University Rankings (QS). Поэтому одним из направлений финансирования сферы высшего образования является повышение конкурентоспособности ведущих российских вузов и их вхождение в топ - 100 мировых рейтингов университетов. На достижение обозначенной цели направлен проект под символическим названием «5 - 100» [10].

С целью развития системы высшего профессионального образования на основе оптимизации региональных образовательных структур и укрепления связей образовательных учреждений с социально - экономикой сферой федерального округа, создаются федеральные университеты, которые наряду с национально исследовательскими университетами должны стать источниками повышения конкурентоспособности национальной системы высшего образования. По официальным данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2017 году восемь из десяти федеральных университетов страны вошли в состав «100 лучших вузов России» [11]. Функцию обеспечения инновационного прорыва в развитии российской экономики выполняют также 29 национальных исследовательских университетов. Кроме того, реализуется программа по формированию опорных вузов страны, в рамках которой в перечень перспективных образовательных организаций на конкурсной основе включены 33 вуза, имеющих важное значение для промышленного и социально - экономического развития субъектов Российской Федерации.

Резюмируя вышеизложенное отметим, что уже на данном этапе реформирования и модернизации системы высшего образования эксперты отмечают имеющиеся положительные результаты, что подтверждает факт высокой представленности российских вузов в Шанхайском глобальном рейтинге по предметным областям в 2017 году. Впервые двенадцать вузов страны, в числе которых восемь университетов участников Проекта «5 - 100», вошли в рейтинг по 19 из 52 предметов рейтинга, что позволяет сделать вывод о том, что первые шаги по реализации программ повышения конкурентоспособности позволили вузам усилить свои позиции не только на национальном, но и мировом образовательном пространстве.

Список литературы:

1. Гельвановский М. Конкурентоспособность: микро, мезо и макроуровни. Вопросы методологии / М. Гельвановский // Высшее образование в России. 2006. № 10. С.32 - 40.
2. Голик А. Система внешних факторов конкурентоспособности вуза / А. Голик // Высшее образование в России. 2007. № 7. С. 131–134.
3. Грибов В.Д. Экономика предприятия / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. 2004. – Москва: Финансы и статистика.– С.192.

4. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/194365/#block_1000.

5. Лазарев В.А. Конкурентоспособность вуза как объект управления: монография / В.А. Лазарев, С.А. Мохначев. 2003. – Екатеринбург: Изд. дом «Пригородные вести». –160с.

6. Лукашенко М. «Конкуренция» на рынке образовательных услуг / М. Лукашенко // Высшее образование в России. 2006. № 9. С. 45 – 55.

7. Малин А.С. Межвузовская и внутривузовская конкуренция образовательных программ высшего профессионального образования / А.С. Малин // Современная конкуренция. 2009. №6. С. 49 - 56.

8. Пащенко Н.И. Конкурентоспособность вузов и стратегии их деятельности в условиях региональной конкуренции: дис. ... канд. экон. наук / Н.И. Пащенко. 1999. – Уфа. – 191 с.

9. Петерсонс А. Корпоративная культура негосударственного вуза как фактор обеспечения устойчивого развития / А. Петерсонс // Труд и социальные отношения. 2008. №3. С.79 – 84.

10. Проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно - образовательных центров «5 - 100» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://5top100.ru/about/more-about/>.

11. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/rankingtable/university/2017/main/>

12. Романова И.Б. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения / И.Б. Романова. 2005. – Ульяновск: Средневолжский научный центр. – 140 с.

13. Ямбушев Д.Ф. Управление конкурентоспособностью организаций высшего образования: концепция, оценка результативности, механизм: автореферат дис. ... канд. экон. наук / Д.Ф. Ямбушев. 2016. – Ростов - на - Дону. – 24с.

© Винник А.Е., Прядко С.Н., 2017.

Гимаева Э.Р., Студентка 4 курса
Курбанаева Л.Х., к.э.н, доцент
ИНЭФБ, БашГУ
г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

При современном уровне развития внешнеэкономических связей импортер стремится обеспечить оптимальные условия поставки товара, которые связаны с минимальными затратами. Минимальные затраты есть компромисс между требованиями покупателя и возможностями импортера. Базой цены импортного товара являются цены на внутреннем рынке, формируемые на основе метода прямых затрат. В рамках данного метода импортер делит все затраты на накладные и прямые. Поскольку рост поставок по внешнеторговым контрактам и реализации поставленного товара вызывает соответствующий рост

переменных расходов при потреблении большего объема материалов, трудозатрат, то часть дополнительно полученной выручки от реализации импортного товара становится источником их покрытия. Другая часть расходов, которые несет организация, так называемые постоянные расходы, при расширении масштабов внешнеторговой деятельности может возрасти под воздействием других факторов. В анализ эффективности внешнеторговых сделок необходимо включить абсолютные и относительные значения финансовых показателей, что позволит получить более детальную характеристику внешнеэкономической деятельности организации. [1, с. 68]. Характеристикой потенциальной платежеспособности организации может выступать коэффициент текущей ликвидности в динамике. Этот показатель отражает возможность организации погасить долги по своим краткосрочным обязательствам. Основным критерием оценки эффективности внешнеторговых операций служит платежеспособность организации. [2, с. 15]. О финансовой устойчивости (ФУ) организации позволяет судить отношение собственного капитала к совокупным обязательствам. Если значение этого коэффициента превышает единицу, то организация выглядит более надежной в финансовом отношении. С показателями финансовой стабильности пользователи информации оценивают деятельность организации по динамике абсолютных и относительных показателей финансовых результатов, наиболее важными из которых являются прибыль и рентабельность.

Отчет о прибылях и убытках дает возможность оценить динамику ряда показателей прибыли: валовой, от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли отчетного периода. Учредителям организации и инвесторам важны также финансовые показатели распределения чистой прибыли (дивидендная политика, отчисления в резервный капитал, фонды, капитализация нераспределенной прибыли). Показатели, характеризующие распределение чистой прибыли отчетного года, можно использовать в анализе. Анализ ликвидности не может быть обеспечен только на основе балансовых соотношений, т. е. с использованием коэффициентного метода. Недостатком этого метода является невозможность выявить период и абсолютную сумму нехватки (излишка) ликвидных средств в настоящем и будущем. Поэтому параллельно с коэффициентным методом для оценки эффективности внешнеторговых сделок организация должна провести оценку ликвидности на основе рассчитываемой ликвидной позиции: общей и в разрезе валют контрактов. По данным Отчета о движении денежных средств рассчитывается коэффициент текущей платежеспособности как отношение общей величины поступлений денежных средств по текущей деятельности к величине использованных денежных средств на текущую деятельность. Этот коэффициент дает представление о возможности организации генерировать необходимую величину поступлений денежных средств для поддержания платежеспособности. Оценка текущих и прогнозирование будущих денежных потоков позволяют предвидеть проблемы с ликвидностью и, соответственно, оперативно предпринять необходимые меры по преодолению проблем и корректировке внешнеторговой политики организации. Ликвидность является основополагающим фактором успешной работы организации. Она определяет надежность и финансовую устойчивость, а это в совокупности формирует имидж организации на внешнем рынке. Соответственно, чем выше ликвидность, тем выше доверие к организации со стороны иностранных поставщиков и клиентов. [3, с. 62].

Как правило, наиболее востребованными показателями рентабельности в оценке эффективности внешнеэкономических сделок, осуществляемых организацией, являются экономическая рентабельность, рентабельность собственного капитала и рентабельность продаж. В заключение хотелось бы отметить, что существенную роль в интерпретации отчетных данных играет профессиональное суждение аналитика, которое, в рамках анализа эффективности внешнеторговых операций, можно рассматривать как научно обоснованный экспертный метод всесторонней оценки деятельности организации с целью обоснования принимаемых бизнес решений .

Список используемой литературы

1. Анализ финансовой отчетности / Под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2009.
2. Грачев А. В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: Учебное пособие. 3 - е изд., перераб. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 2011.
3. Пласкова Н. С. Критерии оценки результативности бизнеса // Корпоративные финансы. 2009. № 6. С. 62–63.

© Гимаева Э.Р., Курбанаева Л.Х., 2017

Голдина И. П.,

Студент 3 курса направление «Товароведение»
факультет «Экономика, сервис и предпринимательство»
ИСОиП (филиал) ДГТУ в г.Шахты,
г. Шахты, Российская Федерация

Чернышева Ю.С.

канд. тех. наук, доцент каф. «УиП»
факультет «Экономика, сервис и предпринимательство»
ИСОиП (филиал) ДГТУ в г.Шахты
г. Шахты, Российская Федерация

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Аннотация

В статье рассмотрены требования обеспечения безопасности продукции на разных этапах жизненного цикла товаров.

Ключевые слова

Жизненный цикл товаров, безопасность, декларирование, сертификация.

Безопасность представляет собой основополагающее свойство продовольственных товаров, при утрате которого товар становится непригодным для использования, как по назначению, так и для последующей переработки. Безопасность пищевой продукции

регулируется на законодательном уровне: законами, подзаконными актами, техническими регламентами и т.п.[2]

Свойство «безопасность продовольственной продукции» должно быть обеспечено на всех стадиях жизненного цикла продовольственных товаров.

Жизненный цикл товаров (ЖЦТ) – это временной промежуток, который берет свое начало при производстве пищевых товаров и заканчивается полным его употреблением или утилизацией. На рисунке 1 представлена последовательность этапов ЖЦТ.

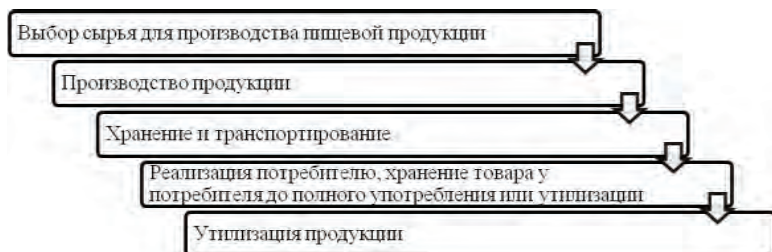


Рисунок 1 – Последовательность этапов ЖЦТ (авторская разработка)

Каждая из перечисленных стадий предусматривает реализацию различных требований к обеспечению безопасности пищевой продукции.

Перед производством продукции, на этапе выбора сырья, изготовитель должен обеспечить закупку качественных и безопасных материалов и полуфабрикатов для производства готового изделия. Безопасными считаются те материалы, на которые имеются сертификаты соответствия или декларации о соответствии. При отсутствии данных документов сырье не может быть использовано для производства товаров, в силу того, что нет документального подтверждения его безопасности.

Отдельное внимание уделяется безопасности технологии производства пищевых товаров. В Техническом регламенте Таможенного союза ТР ТС 021 / 2011 «О безопасности пищевой продукции» устанавливаются требования безопасности не только к самому процессу производства, но и к водоснабжению, сырью, производственным помещениям, технологическому оборудованию, инвентарю и процессу удаления отходов производства. Для пищевых производств предусмотрена отдельная схема оценки соответствия - «ЗД», используемая при декларировании соответствия [1]

Стадия транспортирования и хранения товаров - это самая большая по протяженности стадия ЖЦТ, продолжительность которой может длиться от нескольких часов до нескольких лет. На данном этапе безопасность зависит от соблюдения норм хранения продукции. Для многих видов пищевой продукции предусмотрены показатели естественных потерь: усушка, утряска, розлив, улетучивание веществ, впитывание жидкой фракции в упаковку и дыхание. Главной задачей обеспечения безопасности на данном этапе является сохранение показателей хранения продуктов на таком уровне, чтобы величина естественных потерь находилась в пределах допустимой нормы.[3]

После реализации продовольственных товаров потребителям сохранением безопасности продукции занимается сам потребитель, если при хранении товара он не соблюдает температурно - влажностный режим или сроки хранения и употребления, то товар теряет свойства безопасности и может стать опасным для употребления. Маркировка продукции в обязательном порядке должна содержать показатели влажности и температуры в помещении, где необходимо хранить товар до его полного употребления.

Этап утилизации применяется для небольшого количества пищевой продукции, однако необходимо обеспечить безопасность на данном этапе в связи с тем, что товар может перейти в градацию «опасный товар» и нанести вред не только здоровью человека, но и окружающей среде.

В настоящее время разрабатываются новые технические регламенты на специальные виды пищевой продукции, но, к сожалению, для большинства видов продовольственных изделий предусмотрено декларирование соответствия, что является более лояльной формой подтверждения соответствия, чем обязательная сертификация. В связи с этим, необходимо ужесточить требования подтверждения соответствия к продовольственным товарам, посредством замены декларирования обязательной сертификацией.

Список использованной литературы

1 Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021 / 2011. О безопасности пищевой продукции. [принят решением комиссии таможенного союза 09 декабря 2011г.]// [ТЕХЭКСПЕРТ]. URL: [http:// docs.cntd.ru / document / 902320560](http://docs.cntd.ru/document/902320560) (дата обращения: 7.12.2017).

2 Волобуева А.А. Статистическая система показателей, характеризующих безопасность продовольственных товаров [Текст] / А.А. Волобуева // Сборник статей Всероссийской научно - практической конференции «Прикладные статистические исследования и бизнес - аналитика» (Москва, 10 апреля 2015 г.). - М: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2015. – 273 с.

3 Кондрашина А.Е. , Калита Ю.Е., Марцева Т.Г. Обеспечение безопасности продовольственных товаров, ввозимых на территорию евразийского экономического союза[Текст] / Кондрашина А.Е. , Калита Ю.Е., Марцева Т.Г. // Материалы международной научно - практической конференции «Наука и знание: конкурентоспособность общества, науки и бизнеса в условиях мировых интеграционных процессов». Под общей редакцией В.В. Пономарева, Т.А. Куткович. 2017. (Новороссийск, 13 - 14 апреля 2017 г.). – Новороссийск: Московский гуманитарно - экономический институт Новороссийский филиал, 2017. – 240с.

© Голдина И. П., Чернышева Ю.С. 2017

Гончаренко А.В.

Югорский государственный университет ИМЭК, 3 курс;

Панулова Т.Н.

Старший преподаватель.

Югорский государственный университет ИМЭК

г.Ханты - Мансийск

ОЦЕНКА ПЛАНИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ПЕРИОД

Ключевые слова: Бюджет, федеральный бюджет, доходы, план, анализ, период.

Аннотация: в статье дается оценка результатов планирования доходов Федерального бюджета РФ на 2016 - 2018 год и представлены факторы влияющие на их изменение.

Основные функции управления Доходами федерального бюджета, бюджетами регионального и местных бюджетов возложены на центральные органы государственной власти. Для выполнения ими их обязанностей, для финансового обеспечения общегосударственных мероприятий планируется централизованный финансовый фонд - федеральный бюджет.

Доходы федерального бюджета - это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в федеральный бюджет в соответствии с законодательством Российской Федерации.

По периоду действия планирование доходов Федерального бюджета сегодня можно отнести в разряд среднесрочные (от 3 до 5 лет), макроэкономические показатели, используемые при составлении проекта федерального бюджета на 2016 - 2018 годы, что значительно отличается от показателей, положенных в основу формирования федерального бюджета на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 гг.

Для наглядного рассмотрения планов и уровня выполнения планирования для прошлого периода представим таблицу 1.

Таблица 1 - Основные макроэкономические показатели на 2016 год и плановый период 2017 - 2018 гг.

| Показатели | 2016 год | | 2017 год | | 2018 год |
|--|----------------|---------|----------------|---------|----------|
| | Закон 384 - ФЗ | Прогноз | Закон 384 - ФЗ | Прогноз | Прогноз |
| Цены на нефть «Юралс», долл. / барр. | 100 | 60 | 100 | 65 | 70 |
| Цены на газ, долл. / тыс. куб. м | 282 | 179 | 278 | 208 | 225 |
| ВВП, млрд рублей | 83 208 | 82 689 | 90 063 | 91 050 | 99 572 |
| Рост ВВП, % | 2,3 | 2,3 | 3,0 | 2,3 | 2,4 |
| Инвестиции, млрд рублей | 15 356 | 14 714 | 16 526 | 16 037 | 17 576 |
| Объем импорта, млрд долларов США | 305,5 | 221,8 | 316,6 | 235,5 | 248,6 |
| Объем экспорта, млрд долларов США | 498,2 | 376,5 | 507,3 | 402,2 | 431,0 |
| Прибыль прибыльных организаций, млрд рублей | 14 725 | 20 245 | 15 990 | 22 375 | 24 675 |
| Инфляция (ИПЦ), % к декабрю предыдущего года | 4,5 | 7,0 | 4,0 | 6,3 | 5,1 |
| Курс доллара, рублей за доллар США | 38,7 | 56,8 | 39,5 | 54,5 | 53,2 |
| Фонд заработной платы, млрд рублей | 20 420 | 20 129 | 22 259 | 22 288 | 24 462 |

Представленный сценарий экономического плана через год предполагает некоторое ускорение роста мировой экономики на 0.2 % в сравнении с 2015

Макроэкономический прогноз учитывает ряд внешних факторов:

1) Снижение прироста экономики США на 0,4 % к 2018 году, рост экономики ЕС на 1,3 - 1,4 % ежегодно. Замедление роста экономики Китая с 6,8 % в 2015 до 6 % в 2018.

2) Продолжение действия финансовых и торговых ограничений со стороны США и контрмер России по отношению к США и ЕвроСоюзу. Данный фактор подразумевает, что экономика России будет развиваться в условиях ограничений к мировому рынку капитала и продолжения оттока капитала.

3) Средняя цена на нефть марки «Urals» в прогнозе от 1 декабря 2014 года составляет 100 долларов за баррель, реальная же цена составит 50 долларов. Однако к 2018 году прогнозируется рост до 70 долларов США за баррель нефти.

4) Изменение уровня вывозных пошлин. Так как российская экономика специализируется на добыче и экспорте сырьевых материалов, основная часть доходов федерального бюджета приходится на экспортные таможенные пошлины. В 2016 году в соответствии с уровнем цены за тонну нефти в 287,7 долл. США была установлена ставка вывозной таможенной пошлины в 73,3 долл. США.

Представим таблицу 2, которая представляет собой отчёт и прогноз доходов бюджета России за период с 2014 по 2018 гг.

Таблица 2 - Прогноз доходов федерального бюджета.
млрд. руб.

| Показатель | 2016 год | | 2017 год | | 2018 год | |
|---|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| | прогноз | % % ВВП | прогноз | % % ВВП | прогноз | % % ВВП |
| Доходы, всего | 13 958,8 | 16,9 | 14916,6 | 16,4 | 15932,7 | 16,0 |
| в т.ч. Нефтегазовые доходы | 6 292,1 | 7,6 | 6 821,8 | 7,5 | 7 279,4 | 7,3 |
| в т.ч. НДСПИ | 3 936,3 | 4,8 | 4 543,3 | 5,0 | 4 864,0 | 4,9 |
| Таможенные пошлины | 2 355,8 | 2,8 | 2 278,5 | 2,5 | 2 415,4 | 2,4 |
| Ненефтегазовые доходы | 7 666,7 | 9,3 | 8 094,8 | 8,9 | 8 653,3 | 8,7 |
| в т.ч. Налог на прибыль организаций | 499,8 | 0,6 | 553,3 | 0,6 | 606,4 | 0,6 |
| НДС | 4 463,1 | 5,4 | 4 969,3 | 5,5 | 5 491,4 | 5,5 |
| Акцизы | 600,0 | 0,7 | 656,3 | 0,7 | 670,0 | 0,7 |
| НДСПИ (без нефтегазовых доходов) | 32,5 | 0,0 | 33,1 | 0,0 | 33,8 | 0,0 |
| Таможенные пошлины (без нефтегазовых доходов) | 656,1 | 0,8 | 618,4 | 0,7 | 606,8 | 0,6 |
| Дивиденды по | | 0,2 | 221,7 | 0,2 | 224,5 | 0,2 |

| | | | | | | |
|---|---------|-----|--------|-----|---------|-----|
| акциям, принадлежащим Российской Федерации | 162,5 | | | | | |
| Прочие нефтегазовые доходы | 1 252,8 | 1,5 | 1042,7 | 1,1 | 1 020,4 | 1,0 |

Рост доходов от поступлений нефтегазовых доходов в 2016 - 18 гг. увеличивается, объясняется прогнозируемым увеличением объемов добычи газа, сырой нефти и газового конденсата. Ростом мировых цен на нефть и природный газ увеличивается за счет привлечением новых рынков сбыта.

Рост нефтегазовых доходов формируется за счёт поступлений по НДС, таможенных пошлин, налога на прибыль предприятий, что связано с восстановлением экономической активности России и взаимобратном увеличением санкций на страну.

Требуется серьезное изучение проблемы поступлений нефтегазовых доходов с 2018 года, так как по прогнозам увеличение добычи и поставки сырья в рамках открытия «Южного газового потока» предполагает расширить сферу товарообмена с Китаем. Сохранение давления со стороны Европейских стран импортеров в пункте «Прочие» доходов в 2017 году, в сравнении с прогнозами 2015 и 2016 годов поставки на внутренний рынок необходимых товаров ограничил ввоз, тем самым снижением ввозных пошлин, позволило увеличить ВВП и рост налога на прибыль.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон от 1 декабря 2014 г. № 384 - ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»
2. Федеральный закон от 20 апреля 2015 г. № 93 - ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон №384 - ФЗ» [Электронный ресурс] www.minfin.ru
3. Официальный сайт МинФин РФ. [Электронный ресурс] www.minfin.ru ;
4. Проект бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. [Электронный ресурс] [www.minfin.ru / ru / document / ?id_4=64713](http://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=64713)

© Гончаренко А.В., 2017 год

Гричанова В.И.

студентка 5 курса ИМСИТ,

г. Краснодар, РФ

Научный руководитель: **Мадатова О.В.**

канд. экон. наук, доцент ИМСИТ,

г. Краснодар, РФ

КРИМИНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

Криминализация национальной экономики и воспроизводство теневых экономических отношений на каждом этапе исторического развития оказывает существенное воздействие

на всю систему национального хозяйства и экономическую безопасность государства, в частности. Теневые экономические отношения ограничивают выход государства из экономического кризиса, отношения являются преградой на пути эффективных структурных преобразований в стране, превращая национальную экономику в торгово - спекулятивный сырьевой придаток мировой экономики.

Актуальность темы предлагаемого исследования заключается, в том, что, анализируя рыночные отношения в современной России, можно сделать вывод, что национальная экономика в том виде в котором она находится не может выйти из кризиса без переориентирования ее на формирование принципиально новых механизмов отношений. В связи с этим нейтрализация теневых экономических отношений в сочетании с повышением эффективности хозяйствования приобретает особую значимость и важность данного исследования.

Цель исследования – анализ негативных тенденций, обусловленных криминализацией и теневыми экономическими отношениями и проблема их устранения в национальной экономике России.

Ключевые слова:

Экономическая безопасность, теневая экономика, криминализация экономики, национальная безопасность, государство, легализация (отмывание) доходов, коррупция, динамика, тенденции развития.

Исследование данной проблемы приобретает особую актуальность в современных условиях хозяйствования в РФ, активизируя процессы криминализации экономики, и по расчетам ученых реальная распространенность только криминальных посягательств на экономическую безопасность как государственных, так и негосударственных хозяйствующих субъектов превышает расчетный регистрируемый показатель в 60 - 65 раз.

На сегодняшний день важнейшей тенденцией становления российской теневой экономики является ее криминализация, возрастание воздействие организованной преступности. Проблема теневой экономики является глобальной и с каждым днем возрастающей [1].

Еще одной тенденцией развития криминальной экономики Российской Федерации стало формирование теневого политического рынка, связанного с лоббированием, коррупцией. Коррупция является одной из самых древних проблем общества и государства. Проведение рыночных реформ в России привело к расширению границ теневой экономики. В целях полной легализации отечественного предпринимательства, вывода предприятий из теневой экономики должен более энергично и последовательно использоваться административный ресурс государства. Очевидно, что даже самые инновационно продвинутые организации окажутся в проигрыше перед недобросовестными конкурентами, применяющими всевозможные способы оптимизации налоговых отчислений и полуправильные «серые» схемы экспортно - импортных операций [1].

Экономические преступления являются основной интересующей нас категорией, непосредственно определяющие криминализацию экономики. За период с 2014 по 2016 года из отчетов о состоянии преступности следует сделать вывод о том, что основная масса, а это около 90 % выявленных экономических преступлений требует предварительного расследования. Четвертая часть таких преступлений несет коррупционный характер.

Около 25 % всех выявляемых экономических преступлений это преступления в сфере экономической деятельности. Примерно 60 % выявленных подобных преступлений приходится на тяжкие и особо тяжкие составы из них около 50 % расследованных. Ежегодно сотрудниками полиции выявляются практически 90 % преступлений экономической направленности, и сотрудники полиции расследуют около 90 % преступлений от всех расследованных преступлений этого типа. Согласно официальной статистике, представленной на рисунке 1, количество выявленных экономических преступлений снизилось с 141 229 в 2013 году до 108 754 в 2016 - м. Также в 2014 году произошло заметное снижение количества преступлений экономической направленности. Исходя из этих данных можно сделать вывод о том, что за исследуемый период с 2014 по 2016 год не произошли значимые изменения о выявленных экономических преступлениях [2, с. 85].

Представленный массив данных позволяет оценить конкретные составы преступлений, которые были отнесены к категории «преступления экономической направленности». Поэтому необходим анализ о составах преступлений конкретного вида и иных смежных составов преступлений. Ниже показаны сведения о экономических преступлениях, выявленных в 2016 году правоохранительными органами в России (Таблица 2).

Таблица 2 - Составы преступлений экономической направленности

| Суть обвинения | Статьи УК | Выявлено в 2016 г. | % эконом. от всех прест. по ст. УК | % эконом. от всех прест. по ст. УК | % прест., по которым установлены лица в 2016 г. |
|---|----------------------|--------------------|------------------------------------|------------------------------------|---|
| Изготовление или сбыт поддельных денег / ценных бумаг | 186 | 30 708 | 30,3 | 100,0 | 2,5 |
| Мошенничество, из них: | 159 - 159.6 | 22 283 | 22,0 | 16,7 | 59,6 |
| – мошенничество, ч. 1 - 2 | 159, 159.2 | 3 284 | 3,2 | 3,8 | 62,0 |
| – мошенничество, ч. 3 - 4 | 159, 159.2 | 16 249 | 16,0 | 57,9 | 59,5 |
| – мошенничество (специальные экономические составы) | 159.1, 159.3 - 159.6 | 2 750 | 2,7 | 15,2 | 57,6 |
| Присвоение или растрата | 160 | 11 663 | 11,5 | 60,1 | 82,8 |
| Дача взятки или посредничество | 291 - 291.1 | 5 379 | 5,3 | 99,9 | 95,3 |

| | | | | | |
|---|-------------|-------|------|-------|------|
| Производство либо сбыт товаров и т.п., не отвечающих требованиям безопасности | 238 | 4 957 | 4,9 | 100,0 | 97,1 |
| Получение взятки | 290 | 4 088 | 4,0 | 99,8 | 94,3 |
| Служебный подлог | 292 | 4 050 | 4,0 | 69,4 | 88,2 |
| Подделка документов; изготовление, сбыт поддельных акцизных марок и т.д. | 327 - 327.1 | 3 127 | 3,1 | 8,3 | 45,2 |
| Нарушение авторских и смежных прав | 146 | 1 916 | 1,9 | 100,0 | 83,0 |
| Кража | 158 | 1 526 | 1,5 | 0,2 | 85,4 |
| Коммерческий подкуп | 204 | 1 196 | 1,2 | 99,9 | 92,1 |
| Уклонение от уплаты налогов с организации | 199 - 199.2 | 1 189 | 1,2 | 99,6 | 94,0 |
| Другие | | 9 422 | 10,3 | | 69,7 |

Из таблицы видно, что почти треть всех выявленных экономических преступлений приходилась на фальшивомонетчество, исходя из этого каждая выявленная поддельная купюра ведет к возбуждению отдельного уголовного дела. Следующими по частоте являются мошеннические составы, среди которых преобладали преступления, предусмотренные ч. 3 - 4 ст. 159 УК и ст. 159.2 УК (мошенничество с социальными выплатами). При этом экономические составы мошенничества составили 2,7 % выявленных экономических преступлений.

Более половины всех выявленных экономических преступлений составили преступления в сфере фальшивомонетчества и мошенничества. Преступлений по статье 160 присвоение или растрата в 2016 году было выявлено 11 663 из них 82,2 % преступлений по которым были установлены лица. 95,2 % по которым были установлены лица в 2016 году составили преступления по статье дача взятки или посредничество (5 379). Преступления, относящиеся к статье 238 производство или сбыт товаров и т.п. не отвечающих требованиям безопасности, составили 4 957 в 2016 году (97,1 %). По статье служебный подлог в 2016 году было выявлено 69,4 % преступлений по которым были установлены лица, что в суммарном количестве составило 4 050.

Преступления, квалифицированные по статье 327 - 327.1 подделка документов; изготовление, сбыт поддельных акцизных марок и т.д. в 2016 году составили 3 127 из них

только 45,2 % преступлений по которым были установлены виновные лица. Нарушения авторских и смежных прав статья 146 и по ней в 2016 году было установлено 1 916 преступлений (83 %).В 2016 году были установлены обвиняемые по статье подделка денежных средств и ценных бумаг и составили 2,5 % . 16,7 % выявленных преступлений в 2016 году составили мошенничества, присвоении или растрате (60,1 %), подделке документов (8,3 %), служебном подлоге (69,4 %), краже (0,2 %). Из этого следует, что только 15,2 % преступлений, квалифицированных по специальным экономическим составам мошенничества, были учтены как преступления экономической направленности. Подделка денежных средств, дача или получение взятки, производство либо сбыт товаров, не отвечающих требованиям безопасности, нарушение авторских и смежных прав, коммерческий подкуп, налоговые составы по ст. 198 - 199.2 УК составы, которые всегда определяются в ведомственном учете как экономические преступления.

Проанализировав данные можно сделать вывод о том, что антикоррупционная политика обязана стать быть неотъемлемой частью государственной политики. Практически это означает, что необходимо разработать и запустить антикоррупционную программу, перерастающую в постоянно действующую систему ограничения коррупции. Разработка и осуществление подобной программы обязана базироваться на четком осознании природы коррупции, на основании причин неудач борьбы с ней, понимании имеющих место быть посылов и ограничений [2, с. 85].

Антикоррупционная политика должна включать в себя меры, направленные на решение следующих задач:

- организация борьбы с коррупцией на всех ее уровнях;
- сужение условий и обстоятельств, благоприятствующих коррупции;
- уменьшение выгод для обеих сторон, участвующих в коррупционной сделке;
- увеличение вероятности выявления коррупционных действий и наказания за причиненный ими вред;
- влияние на мотивы коррупционного поведения;
- создание атмосферы общественного неприятия коррупции во всех ее проявлениях.

Антикоррупционная политика должна стать стабильной составляющей государственной политики. Практически это означает, что необходимо немедленно создать и привести в действие антикоррупционную программу, перерастающую в постоянно действующую систему ограничения коррупции [3, с. 187]. Создание и осуществление такого рода программы обязаны основываться на точном представлении природы коррупции, на анализе причин неудач борьбы с ней, осознании существующих предпосылок и ограничений, на продуктивных принципах.

Так как коррупция есть следствие общих проблем страны и общества, борьба с ней не сводится только к реализации узкой антикоррупционной программы, но должна пронизывать все программы обновления.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273 - ФЗ (ред. от 03.04.2017) "О противодействии коррупции" (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.06.2017)
2. Пахмутова Л. К. Экономическая безопасность и проблемы криминализации приоритетных сферах экономики // Вестник международных научных конференций. - 2016. - №2. - С. 85.

3. Колесниченко Е. А., Османов Ж. Д. Экономическая безопасность ключевых секторов российской экономики: структурный подход к исследованию // Лесотехнический журнал. - 2015. Т. 5. - № 2(18). - С. 187.

4. Гладких Е.Л. Эволюция экономической безопасности // Ростовский научный журнал. - 2016 № 11, С. 100 - 116.

5. Осьмова М. Н. Система криминализованных социально - экономических отношений // Международная экономика. 2015. № 3. С. 21 - 30.

© Гричанова В.И., 2017

Давидян Н.А.

Агаджанова К.Э.

Студентки группы TOP - 241

ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»

г. Ростов - на - Дону, РФ

ВЛИЯНИЕ БРЕНДА НА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

Вновь созданная компания, компания, завоевывающая новый рынок, выпускающая новый продукт или желающая простимулировать снижающийся спрос на объект своей деятельности, независимо от ее конечной цели, сталкивается с проблемой поиска каналов и методов продвижения своей торговой марки или продукции, а зачастую и того, и другого одновременно. Наиболее распространенным и известным широкому кругу потребителей методом повышения узнаваемости марки или товара (услуги) является реклама. Реклама, относящаяся к неценовым методам конкуренции, приобретает особое значение в развитых странах, экономика которых предусматривает именно главенство неценовой конкуренции над ценовой.

Порой реклама, к несчастью потребителей, выходит на ведущие роли в перечне приоритетов компании, что сказывается на качестве товара, инвестициях в новые исследования и разработки, ведь гораздо надежнее придумать работающий рекламный слоган и привлечь новых покупателей, нежели идти на риск, вкладывая деньги в проекты, которые если и окупятся, то отнюдь не в ближайшем будущем. В связи с этим компании тратят колоссальные средства на рекламу, а некоторые российские фирмы продолжают увеличивать эту статью расходов даже в период кризисной ситуации в стране.

В то время как реклама в большинстве случаев направлена на продвижение определенного товара или услуги, превратить малоизвестную торговую марку в бренд призван процесс брендинга. Создание бренда, которое означает внушение потребителю определенного образа и имиджа компании, является длительным и трудоемким процессом, который часто занимает годы и даже десятилетия. Конечной целью брендинга является создание и наращивание особой добавочной стоимости, связанной не с технологиями и качественными характеристиками товара, базирующейся исключительно на эмоциональном и отчасти подсознательном восприятии бренда потребителями. Бренд, включающий в себя название, логотип, слоган компании, - это мощное конкурентное

преимущество любой фирмы. Несмотря на кажущуюся неизмеримость, в бухгалтерской отчетности фигурирует такой нематериальный актив, как гудвилл (goodwill), не имеющий точного перевода на русский язык, но обозначаемый в российском законодательстве как «деловая репутация» и рассчитываемый по определению, данному там же, как разница между рыночной стоимостью компании и балансовой стоимостью всех ее активов и обязательств. Иными словами, это и есть тот самый бренд, а также репутация компании и прочие факторы, такие как выгодное географическое положение, наличие прочных деловых связей и ценных сотрудников, позволяющие при продаже требовать с покупателя надбавку именно за эти неосязаемые качества. Основное отличие гудвилла от других нематериальных активов заключается в его неотделимости от компании, он не может быть продан или подарен. Тем не менее тот факт, что бренд имеет материальную оценку, позволяет сопоставить стоимость брендов различных компаний, чем профессионально занимаются многие консалтинговые и рейтинговые агентства, в частности консалтинговое агентство Interbrand, по версии которого перечень десяти самых дорогих в мире брендов в 2015 году выглядит следующим образом:

1. Apple (170,3 млрд долларов США)⁴
2. Google (120,3)
3. Coca - Cola (78,4)
4. Microsoft (67,7)
5. IBM (65,1)
6. Toyota (49)
7. Samsung (45,3)
8. General Electric (42,3)
9. McDonald's (39,8)
10. Amazon (37,9)

Рейтинг выявляет характерную закономерность: наиболее дорогие бренды у компаний, производящих высокотехнологичную продукцию: компьютерную технику, электронику, автомобили, программное обеспечение. Переплата за бренд, заложенная в цену продукции такого типа, достигает наибольшей процентной доли в общей цене продукта, поскольку, сталкиваясь со сложной продукцией, потребители, в большинстве своем плохо разбирающиеся в особенностях устройства техники, предпочтут приобрести товар зарекомендовавшей себя компании, пусть и с переплатой. Coca - Cola, имеющая некий тайный рецепт производства газировки, строит на этом свою концепцию продвижения товара и получает немалую чистую прибыль (7 млрд долларов США в 2014 году), лишь изредка внося разнообразие во вкусовую линейку своей продукции, в то время как бренд McDonald's привлекает гарантированным качеством ингредиентов в любой стране и меню, которое не только соответствует вкусовым предпочтениям и кулинарным традициям региона, но и учитывает конфессиональный состав населения, исключая из перечня предлагаемых блюд запрещенные к употреблению верующими людьми.

Важно отметить, что влияние, оказываемое брендом на выбор потребителя, основано в первую очередь на высоком качестве продукции компании. Многие покупатели сталкиваются с трудностями при необходимости сделать выбор, особенно если речь идет о

⁴ По данным Interbrand. <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2015/ranking/>

дорогостоящем приобретении. Бренд позволяет потребителю, несколько переплатив, получить гарантированно надежный и качественный продукт с наименьшим риском быть обманутым. Впоследствии покупатель, удовлетворенный качеством продукции, продолжает делать выбор в пользу данной компании, избегая непростую процедуру выбора. Более того, зачастую бренд является отражением социального статуса человека, транслирует в мир его положение в обществе, предпочтения и вкусы.

Таким образом, цена на продукцию каждого из всемирно известных брендов содержит в себе надбавку за его имя и историю, что позволяет компаниям получать значительную прибыль, но эта переплата базируется на описанном выше ряде преимуществ, которые известная марка предоставляет потребителю, в связи с чем покупатель, вероятно, не должен винить компании в подобном ценообразовании, учитывая, какой длинный путь совершенствования качества продукции должна пройти каждая фирма, прежде чем сможет позволить себе устанавливать надбавку за свой бренд.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Self - брендинг, или Маркетинг индивидуальности: Виктория Данилова — Санкт - Петербург, Феникс, 2014 г. - 128 с.
2. Бессознательный брендинг. Использование в маркетинге новейших достижений нейробиологии: Дуглас Ван Прает — Москва, Азбука Бизнес, Азбука - Ат, 2014 г. - 320 с.
3. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики: Кейт Динни — Москва, Манн, Иванов и Фербер, 2013 г. - 336 с.
4. Брендинг. Учебник и практикум: С. В. Карпова, И. К. Захаренко — Москва, Юрайт, 2014 г. - 440 с.

© Давидян Н.А., Агаджанова К.Э. 2017

Давидян Н.А.

Агаджанова К.Э.

Студентки группы ТОР - 241

ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»

г. Ростов - на - Дону, РФ

ПЕРВЫЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ В РОССИИ

После отмены в 1861 - м году крепостного права в России, вопреки ожиданиям, не произошло качественного скачка в развитии промышленности. Казалось, что освобожденные крестьяне, многие из которых были не прочь отправиться в города в поисках работы, в большом количестве сиюминутно это и сделают, однако данное предположение, как стало ясно позднее, было ошибочным. Просчет заключался в том, что на момент издания указа об отмене крепостного права, большинство рабочих, занятых на фабричном производстве, были не наемными, а прикрепленными к тем или иным фабрикам. Таким образом, получив личную свободу, они разом покинули свои рабочие места, попросту сбежав от самой сущности неэкономического принуждения к труду. И хотя

возраставший уровень заработной платы и вернул часть из них обратно, это была лишь малая часть, усилий которой было недостаточно даже для поддержания дореформенных масштабов производства, не говоря уже о его росте.

Монополии в России начали возникать с 1870 - х годов, и первым подобным образованием принято считать «Конвенцию страховых от огня обществ», которая была сформирована в 1874 - м году. Это было соглашение между 8 страховщиками от огня, заключенное с целью недопущения на рынок новых конкурентов и предусматривавшее разделение рынка между сторонами. В силу наличия второго пункта в данном соглашении, это объединение было признано синдикатом. Синдикат является вторым по степени интеграции видом монополистического объединения после картеля. Высшей формой монопольного объединения считается трест, участники которого с небольшими оговорками могут считаться частями одной большой корпорации – собственно треста.

Монополистические объединения того времени интересны тем, что многие из них по нынешнему законодательству были бы вне закона, тогда как в то время могли беспрепятственно осуществлять деятельность, даже не скрывая своей монопольной сущности.

Первые российские монополии имели несколько особенностей, одна из которых, отмеченная выше, требует более подробного рассмотрения.

Однако сначала выделим другую характерную черту монополистических объединений того времени, а именно значительную роль банков, отсутствие которых сделало бы невозможным формирование большинства монополий. Прежде всего стоит отметить открытие в 1860 - ом году Государственного банка, предназначавшегося для кредитования частных предприятий в самых важных с точки зрения государства отраслях: металлургической, машиностроительной, сахарной и текстильной⁵, - а также оказывавшего поддержку частным банкам, которые стали возникать в крупных городах сразу после его открытия и оказывали значительную помощь частным предприятиям. Второй особенностью монополий в России того времени была государственная благосклонность по отношению к ним. Если сейчас государство стремится к усилению конкуренции и борется с ее недобросовестными проявлениями и ограничениями, то в конце 19 - го века такой проблемы попросту не существовало. Государство не препятствовало образованию монополий, в чем - то даже помогая им субсидиями и налоговыми льготами, и видело в их деятельности плюсы для экономики страны. В то же время нельзя сказать, что государство стояло в стороне в том, что касалось монополистических предприятий. Оно играло колоссальную роль в процессах их организации и деятельности, зачастую самостоятельно определяя отрасли, которые следовало отдать на откуп монополистам. Тем удивительнее выглядит тот факт, что до 20 - го века государство не имело ни одной монополии, кроме спиртовой. Впрочем, начиная с 20 - го века, оно начало ограничивать рост монополий, ставший к тому моменту слабо контролируемым, и учитывая, что антимонопольного законодательства на тот момент не существовало, государство зачастую попросту присваивало себе необходимые ему предприятия, а охваченные беспокойством монополии начали скрывать свою монопольную сущность, дабы не попасть под влияние государства.

Еще одной характерной чертой была низкая (по сравнению с зарубежными монополиями) производственная направленность монопольных образований. Речь идет о

⁵ История России, XIX век. 8 класс: учеб. для общеобразоват. учреждений / А. А. Данилов, Л. Г. Косулина. – 10 - е изд. – М.: Просвещение, 2009. – С.160.

том, что большинство первых российских монополий имели своей целью монополизацию отношений торговли, а не производства, как это было в Европе и Соединенных Штатах Америки. Связано это было с тем, что в России той эпохи норма торговой прибыли значительно превышала норму прибыли от производства, в результате чего промышленники старались избавиться от «золотых» торговых посредников и самостоятельно сбывать свою продукцию, вследствие чего и создавались монопольные объединения, занимавшиеся централизованным сбытом, а не производством продукции⁶.

Список использованной литературы

1. Советская историческая энциклопедия: в 16 - ти т. – М.: Государственное научное издательство «Советская энциклопедия», 1966. – 1000 с.
2. История России. XIX век. 8 кл.: учеб. для общеобразоват, учреждений / Л. М. Ляшенко. – 12 - е изд., стереотип. – М.: Дрофа, 2012. – 237 с.
3. 50 лекций по микроэкономике. В 2 - х т. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. – 624 с.

© Давидян Н.А., Агаджанова К.Э. 2017

Демидова Р.М.
студент НФ БашГУ,
Исламов Ф.Ф.
к.э.н., доцент
НФ БашГУ

ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ И МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ

Аннотация:

В статье представлены различные подходы к определению понятий «прибыль», «операционный леверидж», рассматриваются как с помощью операционного левериджа можно максимизировать прибыль предприятия.

***Ключевые слова:** прибыль, операционный леверидж, операционный риск, максимизация прибыли, постоянные и переменные издержки.*

Одним из основных показателей эффективности деятельности любого хозяйствующего субъекта вне зависимости от организационно - правовой формы и сферы деятельности является величина прибыли, так как именно рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования и расширенного воспроизводства предприятия. Одним из действенных инструментов максимизации прибыли является операционный леверидж. Однако, несмотря на это в научной литературе проблеме максимизации прибыли посредством операционного левериджа, не уделяется достаточного внимания, что и обуславливает актуальность данного исследования.

⁶ 50 лекций по микроэкономике. В 2 - х т. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. – С. 618.

В экономической науке до сих пор нет единого подхода ни к определению понятия «прибыль», ни к определению понятия «операционный леверидж».

В результате рассмотрения различных трактовок категории «прибыль», можно сделать вывод о том, что наиболее полным определением данного понятия является определение, предложенное Н.Н. Селезневой и А.Ф. Ионовой, понимающие под прибылью чистый доход на вложенный капитал, который выражен в денежной форме и представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности [1, с. 159]. Что касается определения понятия «операционный леверидж», то здесь также нет общепринятой трактовки данного термина, однако все же большинство отечественных экономистов [2, 3, 4, 5] операционный леверидж рассматривают, как коэффициент чувствительности прибыли, обусловленный изменением выручки от продажи. То есть, любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли [5, с. 191]. Анализируя данное определение категории «операционный леверидж», Л.М. Тимирханова пришла к выводу, что операционный леверидж можно рассматривать как коэффициент эластичности операционной прибыли. Изменение операционного левериджа связано с изменением структуры затрат. При отсутствии постоянных затрат операционный рычаг равен 1. Чем больше доля постоянных затрат в общей их сумме, тем выше будет значение операционного левериджа. Это означает, что с ростом постоянных затрат операционная прибыль становится все более чувствительной к факторам операционного риска [6, с. 47].

Отсутствие единого определения понятия «операционный леверидж» привело к отсутствию и единой методики его вычисления. Среди различных методик вычисления операционного левериджа, особый интерес представляет собой подход к определению операционного левериджа, предложенный М.Н. Крейниной [3], которая учитывает при расчете влияние сразу двух факторов: снижение цен и снижение объемов продаж, что позволяет сделать более реальным расчет операционного левериджа, так как на деятельность предприятия влияет не один фактор, а их множество. Однако, необходимо признать, что методика расчета операционного левериджа Е.С. Стояновой [5] более универсальна, поскольку позволяет путем ряда преобразований получить несколько различных вариантов расчета силы операционного левериджа, включая формулу, предложенную В.В. Ковалевым [7]. Этим и объясняется, что в практических расчетах силу воздействия операционного левериджа определяют по методике Е.С. Стояновой:

$$СВОР = \frac{ВМ}{П}, \quad (1)$$

где СВОР – сила воздействия операционного рычага;

ВМ – валовая маржа;

П – прибыль от реализации.

Соотношение постоянных и переменных операционных затрат предприятия, позволяющее «включать» механизм операционного левериджа с различной интенсивностью воздействия на операционную прибыль предприятия, характеризуется «коэффициентом операционного левериджа», который рассчитывается по следующей формуле [8]:

$$K_{ол} = \frac{И_{пост}}{И_0}, \quad (2)$$

где Кол – коэффициент операционного левериджа;

$I_{пост}$ – сумма постоянных операционных издержек;

I_0 – общая сумма операционных издержек.

Чем выше значение коэффициента операционного левеиджа на предприятии, тем в большей степени оно способно ускорять темпы прироста операционной прибыли по отношению к темпам прироста объема реализации продукции. Перед предприятиями всегда встает проблема выбора высокого или низкого рычага, потому что это напрямую связано с процессом максимизации прибыли.

Максимизировать прибыль – это целенаправленное воздействие на все основные факторы, влияющие на рост прибыли, к которым можно отнести: увеличение объема производства и реализации продукции, повышение цен, снижение затрат, уменьшение налогового бремени. Учитывая, что эти факторы находятся в постоянной функциональной зависимости друг от друга, о чем свидетельствует операционный левеидж, получение максимальной прибыли от основной деятельности предприятия возможно при определенных сочетаниях указанных выше факторов. К примеру, при неблагоприятной рыночной обстановке, которая несет угрозу снижения объемов продаж, более выгоден низкий операционный рычаг, поскольку важно решить задачу минимизации потерь прибыли. И, наоборот, при благоприятной рыночной ситуации выгоден более высокий рычаг, позволяющий максимизировать прибыль.

Механизм операционного левеиджа может быть реализован при соблюдении следующих условий или ограничений:

- для получения положительного влияния операционного левеиджа предприятие должно преодолеть точку безубыточности;
- чем выше будет коэффициент операционного левеиджа, тем выше будет его эффект при увеличении валового дохода;
- снижение объема реализации продукции приведет к снижению валовой прибыли в большей степени;
- эффект операционного левеиджа стабилен только в коротком периоде;
- повышение коэффициента операционного левеиджа приводит к потере гибкости предприятия в управлении своими операционными затратами, увеличивая тем самым финансовый риск, а в долгосрочном периоде это может отрицательно сказаться на формировании операционной прибыли предприятия.

Таким образом, опираясь на механизм операционного левеиджа, учитывая все его ограничения, можно решить задачу максимизации прибыли, целенаправленно манипулируя либо увеличением, либо уменьшением переменных и постоянных затрат.

Литература:

1. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ / Н.Н. Селезнева, И.Ф. Ионова – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2016. – 479 с.
2. Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Киев:НикаЦентр, Эльга, 2015. – 544 с.
3. Крейнина, М.Н. Операционный левеидж как инструмент планирования прибыли от продаж / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2016. – №1. – С. 110 - 115.
4. Ласкина, Л.Ю. О связи операционного левеиджа и объема безубыточности / Л.Ю. Ласкина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 10. – С.47 - 51.
5. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2017. – 191 с.

6. Тимирханова, Л.М. Определение операционного леввереджа / Л.М. Тимирханова // Вестник Удмуртского Университета. – 2017. – С. 46 - 49.
7. Ковалев, В.В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 184 с.
8. Макарова, Л.М. Операционный рычаг в руках финансиста / Л.М. Макарова // Консультант. – 2016. – № 17 – С. 27 - 29.

© Демидова Р.М., Исламов Ф.Ф. 2017

Деникаева Р.Н.

к.э.н., доцент

Монин В. В.

студент

факультет финансы и кредит

ФГАОУ БО «Северо - Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИК ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрена сущность механизма антикризисного управления, а также представлены основные методы для его совершенствования.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, экономика, методики антикризисного управления, финансы.

Непростая экономическая ситуация, которая на сегодняшний день складывается в нашей стране, требует нового подхода к антикризисному управлению. Все чаще появляется необходимость в принятии своевременных управленческих антикризисных решений, которые будут ориентированы в свою очередь на снижение негативных последствий финансово - экономического кризиса, повышение конкурентоспособности и непосредственно на обеспечение финансовой устойчивости [4, с. 176]. Стратегия антикризисного управления, которая в свою очередь выполняет важнейшую функцию по стабилизации финансово - экономического состояния организации в условиях кризиса, должна совершенствоваться непрерывно, так как под влиянием факторов может происходить изменение взаимосвязей экономической системы.

Данная тема является актуальной, так как в российских организациях на сегодняшний день прослеживается слабая проработанность многих вопросов, которые связаны с усовершенствованием методик антикризисного анализа. Ведь на данный момент теоретические представления об антикризисном управлении в российских организациях только начинают складываться, именно по этой причине научную концепцию антикризисного управления пока нельзя считать сформированной в полном объеме.

По своей сути антикризисное управление это особая управленческая деятельность, которая в ходе существующих рыночных условий существования субъектов бизнеса приобретает наиболее значимую роль. Финансовое управление на предприятии представляет собой совокупность составляющих тактики и стратегий финансового

менеджмента, которые, в свою очередь, позволяют управлять денежными потоками. Помимо этого финансовое управление предполагает своевременную диагностику финансово - экономического состояния и непосредственно само по себе помогает прогнозировать начало кризиса на самых ранних этапах его развития. Кроме того, современная теория и практика финансового менеджмента разработали довольно широкую систему аналитических методов для предотвращения банкротства и защиты предприятий в целом. Исходя из этого, можно сделать вывод, что, финансовый менеджмент является важнейшим составляющим элементом антикризисного управления [1, с. 303].

Методики антикризисного управления, как правило, применяют в организациях, где проявляются такие негативные тенденции, препятствующие выполнению стратегических целей организации как:

- ценовые войны, предполагающие яркое ужесточение конкурентной борьбы на фоне понижения конкурентного статуса организации, массовое переключение покупателей на товар - заменитель;

- неблагоприятное для организации изменение параметров, влияющих на факторы производства, которое подразумевает рост цен на сырье, материалы и оборудование, сокращение предложения сырьевых и материальных ресурсов, рост стоимости лицензий на использование изобретений и открытий;

- резкое сокращение величины спроса на товары фирмы, рост величины спроса на товары фирм - конкурентов; снижение покупательной способности населения;

- стагнация и регресс кадрового потенциала, заключающийся в постепенном росте безразличия работников к обеспечению социальной, экологической и непосредственно технологической безопасности.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что процесс антикризисного финансового управления следует начинать с разработки и внедрения в систему управления финансами широкомасштабного плана антикризисных мероприятий, предполагающего систему индикаторов, которые будут характеризовать постоянную готовность к вероятному нарушению финансового равновесия на том или ином этапе экономического развития организации [3, с. 105]. Одними из основополагающих методов для совершенствования механизма антикризисного управления являются:

1. Проведение глобальной диагностики показателей эффективности, а также финансово - хозяйственной деятельности организации. Данный этап предполагает проведение анализа финансово - хозяйственной деятельности организации, а также изучение динамики важнейших качественных и количественных показателей

2. Существенность оценки ресурсного потенциала. Организация рассматривается как система ресурсов, которые при взаимодействии друг с другом обеспечивают достижение определенных результатов, согласно поставленным целям деятельности предприятия.

3. Использование метода контроллинга как инструмента целеориентированного управления. Контроллинг рассматривается как инструмент управления организацией, который в свою очередь, направлен на координацию работы всех подсистем менеджмента и контроля над их эффективностью.

4. Осуществление прогностического анализа внутренней и внешней среды на предмет наличия предпосылок для возникновения кризисных ситуаций. Во время реализации механизма антикризисного управления организации стоит своевременно отслеживать и реагировать на изменения во внешней среде.

5. Метод оценки эффективности механизма антикризисного управления. Использование механизма антикризисного управления предприятием невозможно без применения методики оценки его эффективности. Насколько совершенным ни казался бы реализуемый

механизм управления, скорость изменений во внешней среде заставляет предприятие непрерывно производить корректировки в своей деятельности и методах управления ею [2, с. 201]. Указанный метод даст возможность адаптировать организационно - экономический механизм антикризисного управления к переменчивым условиям среды, а также повысит эффективность системы управления и финансово - хозяйственной деятельности организации.

Обобщая все, что было сказано в данной работе, можно сделать вывод, что отсутствие систем оценки влияния внешних и внутренних факторов на состояние организации, является одной из основополагающих причин кризисных ситуаций на российских предприятиях. Ведь вероятность воздействия кризисных условий на их деятельность, напрямую зависит от количества информации о состоянии внешней и внутренней среды. Именно поэтому при разработке положений по совершенствованию организационно - экономического механизма антикризисного управления в данной статье уделено немалое внимание оценке эффективности уже сформировавшегося механизма антикризисного управления предприятием, который в свою очередь основан на исследовании значений критериев эффективности. Методы, которые предложены в данной работе, дадут возможность вовремя отслеживать неблагоприятные тенденции в деятельности предприятий, и помогут сделать кризисный процесс более управляемым.

Список использованной литературы

1. Питова А.Р. Проблемы формирования методологических основ антикризисного управления / А.Р.Питова - М.: ЮНИТИ, 2015. –403с.
2. Жарков С.Е. Менеджмент в антикризисном управлении / С.Е.Жарков. – М.:ФОМОС, 2016. –399с.
3. Балданов А.Н. Основы антикризисного управления: учеб. пособие / А.Н. Балданов.– СПб.: Экономическая школа, 2015. –258 с.
4. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия Баскаева О.А., Деникаева Р.Н. Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 1. С. 175 - 177.

© Деникаева Р.Н., Монин В.В., 2017

Думания В.Е., студентка 4 курса 514 группы
Тувинский государственный университет, г. Кызыл, РФ
Мамедова Ч.М., студентка 4 курса 514 группы
Тувинский государственный университет, г. Кызыл, РФ
Научный руководитель: **Серээжикпей А.А.**
преподаватель Тувинского государственного университета, г. Кызыл, РФ

СОЗДАНИЕ ДИСТАНЦИОННЫХ КУРСОВ ОБУЧЕНИЯ НА БАЗЕ MOODLE КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье расписана методика создания дистанционного курса на базе MOODLE с целью повышения качества образования, определен интерфейс и особенности платформы

MOODLE. Описана архитектура образовательной дистанционной системы, а также характеризованы основные структурные элементы и формы подачи материалов.

Ключевые слова

Дистанционное обучение, дистанционный курс, экономика, MOODLE.

Классические формы обучения со временем вытесняются информационными ресурсами, владеющими огромной доступностью и наглядностью, позволяющими использовать средства преподавания, недоступные в классических занятиях, по этой причине формирование дистанционных и открытых онлайн - курсов является важным и актуальным вопросом. Более того, дистанционное обучение в сравнении с классическими методами позволяет охватывать существенно более значительный состав целевой аудитории. В мире и в Российской Федерации число посетителей и слушателей онлайн - курсов, вебинаров и образовательных порталов [2, С. 42 - 54] уже насчитывает миллионы человек, популярность данных форм преподавания продолжает увеличиваться.[1, с. 1]

С одной стороны, факультативный курс расширяет контент дисциплин, входящих в основную образовательную программу, что дает возможность исключить нехватки «живого общения» в дистанционном обучении, а с другой — грамотно спланированный курс даст возможность решить не только нравственные, но и практические задачи, в частности, учета и вовлечения в экономические исследования и пр.

Сочетания аудиторной и факультативной форм преподавания на сегодняшний день приобретает новое значение взаимосвязи с потребностью интеграции дистанционных курсов с целью повышения качества образования в подготовке кадров в сфере экономики. Дистанционный курс призван углублять познания, приобретенные в период аудиторных лекционных и практических занятий, формировать самостоятельность и инициативность слушателей.

В основном создание дистанционных и электронных курсов сегодня лежит в сфере интересов преподавания. Которое должно раскрывать закономерности усвоения знаний и умений отстаивать свои интересы, а также дистанционные курсы помогут расширить образовательный контент. С помощью бесплатной образовательной платформы MOODLE [4] возможно создать дистанционный курс, который даст возможность педагогическому сотруднику разрабатывать дистанционные курсы без специальных знаний в области информационных технологий, при этом уделяя большее внимание качеству и структуре образовательного контента.

Администратор создаваемого курса на базе MOODLE имеет возможность регистрировать других преподавателей, а также студентов указывая им определенный доступ (гость, студент, преподаватель с возможностью редакции и без нее и создатель курса), распределять права, объединять студентов в группы, получать отчеты о работе каждого зарегистрированного пользователя. С помощью встроенного календаря устанавливать даты начала и завершения курса, сдач конкретных заданий, сроков тестирования. Ориентированная на дистанционное образование, система управления обучением MOODLE обладает огромным набором средств коммуникаций. Таких, как электронная почта, обмен вложенными файлами с преподавателем, чат, обмен личными сообщениями, ведение блогов и различные форумы (главной новостной страницы и т.д.).

MOODLE имеет многофункциональный тестовый модуль, а также возможность оценивания работы студентов по произвольным, созданным преподавателем, шкалам, к

примеру, в таких курсах как: Глоссарий, Задание и т.д. Все оценки могут быть просмотрены на странице оценок курса, с возможностью их сортировки.

Тестирование в дистанционном обучении является основной формой контроля знаний, и именно поэтому в платформе MOODLE имеется обширный инструментарий для создания тестов и их проведения. Поддерживается несколько типов вопросов в тестовых заданиях (на соответствие, множественный выбор, да / нет, короткие ответы, эссе и др.). MOODLE предоставляет много функций, облегчающих обработку тестов, учитывая сложность вопросов и т.д.



Рисунок 1. Интерфейс платформы MOODLE

Для выявления факторов, определяющих качество образования, целесообразно рассмотреть компоненты процесса обучения. На (рис.2) приведена архитектура образовательной системы, введенная в международном стандарте IEEE P1484.1.



Рисунок 2. Архитектура образовательной системы

В систему архитектуры образования входят: инструктор (преподаватель), репозиторий (учебный материал), обучаемый, доставка материалов до обучаемого, оценивание работы, а также база данных обучаемого (личный кабинет). Взаимосвязи, в которой отражаются

потоками данных, с их помощью участники процесса могут обмениваться информацией между собой. На основе информации о профиле преподаватель управляет выбором учебных материалов из репозитория, передавая их обучаемому, а результаты тестирования доставляются также компоненту оценивание через компонент доставки. При воздействии на компонент оценивание изменяются данные профиля обучаемого. Также в процессе обучения обмен информацией может производиться непосредственно с преподавателем [5, с. 3].

На основе взаимосвязи данных компонентов можно сделать вывод, что качество образования зависит от ряда факторов но главное это от качества учебных материалов, находящихся в репозитории. Поэтому грамотно составленный дистанционный курс залог успеха качества образования.

Создание дистанционного образовательного курса предполагает выполнение следующего алгоритма (рис. 3).

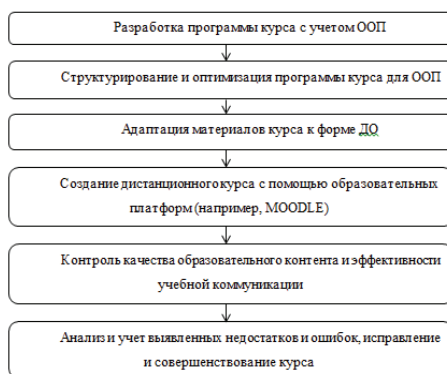


Рисунок 3. Алгоритм создания дистанционного курса на базе электронной образовательной платформы MOODLE

Первый этап включает разработку программы факультативного курса согласно требованиям специальности во избежание повторов и перекрытия учебного материала. Так, на аудиторных занятиях студенты получают общетеоретические сведения (например, понятие туристских ресурсов, их классификация) и применяют их практически на факультативном курсе (например, используют методику психолога - эстетической оценки ландшафтов в приложении к целям и задачам туристско - рекреационного планирования). Подробное содержание программы может меняться в зависимости от особенностей общей подготовки специалистов в области экономики [1, с. 4].

Создание факультативного дистанционного курса для студентов специальности «Экономика» имеет немаловажное значение в разрезе развития профессионального образования в России и странах СНГ и, как следствие, необходимости повышения качества подготовки специалистов в области менеджмента, в том числе через формирование у них навыков дистанционного обучения и свободного владения компьютерными технологиями.

Список использованной литературы:

1. Афанасьева А. В., Дручевская Л. Е. Интеграция дистанционных курсов обучения как механизм решения задачи повышения качества образования в системе подготовки специалистов в области туризма // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. 2014. №4. (дата обращения: 12.12.2017).

2. Малигинов Е.М. Карпенко М.П., Колмогоров В.П. Актуальные проблемы развития дистанционного образования в Российской Федерации и странах СНГ // Право и образование. 2000. № 1 (2). С. 42–54.

3. Образовательный портал онлайн - курсов Coursera. URL [https:// www.coursera.org /](https://www.coursera.org/) (дата обращения: 12.12.2017).

4. Официальный сайт MOODLE. URL [https:// moodle.org](https://moodle.org)

5. Полат Е.С. Педагогические технологии дистанционного обучения / Network Society - E - technologies for All National Commission of Ukraine for UNESCO, 2003.

© Думанян В.Е. , Мамедова Ч.М. , 2017

Евстратова Е.А.,
магистрант Ярославского филиала
Финуниверситета,
г. Ярославль, Российская Федерация

ПРИНОСЯЩАЯ ДОХОД ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация

На протяжении последних десятилетий деятельность российского здравоохранения осуществлялось в условиях недостаточного бюджетного финансирования, когда на развитие отрасли тратилось менее 3,5 % от ВВП. Это привело к тому, что к настоящему времени состояние материально - технической базы здравоохранения достигло критического уровня. В создавшихся условиях руководители государственных и муниципальных ЛПУ вынуждены в порядке антикризисных мер искать и использовать любые дополнительные способы привлечения внебюджетных средств и, в первую очередь, - от оказания населению платных медицинских услуг. В статье рассмотрены виды внебюджетной деятельности бюджетного медицинского учреждения, а также раскрыто понятие «эффективности» медицинских услуг.

Ключевые слова:

здравоохранение, внебюджетная деятельность, медицинская, социальная, экономическая эффективность

На сегодняшний день ситуация в здравоохранении России такова, что финансирования из государственного бюджета недостаточно. При данных обстоятельствах многие медицинские учреждения не могут предоставить нужный объем бесплатной медицинской помощи в рамках Программы государственных гарантий и вынуждены развивать внебюджетную деятельность. Введение платных медицинских услуг позволяет получать

ЛПУ дополнительный доход, который может быть направлен на расширение возможностей для удовлетворения потребностей пациентов, а именно на закупку дополнительного оборудования, медикаментов, улучшения сервиса, расширения платных медицинских услуг и др.

Условиями для оказания учреждениями здравоохранения платных медицинских услуг являются:

1. отсутствие подобных медицинских услуг в программе государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи населению;
2. предоставление медицинских услуг людям, не имеющим права на получение бесплатной медицинской помощи в соответствии с Территориальной программой государственных гарантий;
3. предоставление медицинских услуг по разрешенным технологиям, не входящим в стандарт оказания медицинской помощи при конкретном заболевании (т.е. оказание платных медицинских услуг по желанию граждан сверх обязательной стандартной медицинской помощи). [2]

Учреждения, совместно с платными медицинскими услугами, могут оказывать и иные платные услуги. К таким услугам относят:

1. Предоставление гостиничных услуг населению.

В некоторых областных и районных медицинских учреждениях имеются собственные гостиницы и общежития, где могут остановиться больные и сопровождающие их лица. Также, наряду с бесплатными палатами имеются палаты повышенной комфортности за отдельную плату (например: присутствует телевизор, электрочайник, микроволновка, отсутствуют соседи, имеется возможность безлимитного посещения).

Предоставление родителям (или иному члену семьи) возможности находиться вместе и ухаживать за больным ребенком в возрасте более 3 - х лет не включено в Программу государственных гарантий, поэтому пребывание родителей в палате может быть разрешено только на платной основе. Предоставление платных палат можно рассматривать как оказание гостиничных услуг.

2. Сдача в аренду государственного (муниципального) имущества, переданного в оперативное управление учреждениям здравоохранения.

Согласно части 2 ст. 17.1 Федерального закона от 26.07.2006 № 135 - ФЗ «О защите конкуренции» (далее – Федеральный закон № 135 - ФЗ) заключение, среди прочего, договоров аренды в отношении государственного или муниципального имущества, не закрепленного на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, может быть осуществлено только по результатам проведения конкурсов или аукционов на право заключения этих договоров. Порядок проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды установлен приказом ФАС России от 10.02.2010 № 67. [1]

3. Денежные средства и имущество полученные медицинским учреждением в рамках благотворительности от юридических или физических лиц.

Понятие «эффективность» в медицине - это отношение результатов экономической, социальной и медицинской деятельности, выраженных в определенных показателях к произведенным затратам.

Развитие медицины и увеличение затрат на медицинскую помощь ставят перед экономикой здравоохранения задачу не только оценки эффективности этой отрасли, но и

поиск новых путей достижения наилучшего эффекта при минимизировании расходов на ресурсы. Медицинская помощь является непроизводительной сферой, поэтому понятие эффективности в медицине не следует равнять с принятой в сфере материального производства категорией эффективности. В медицине, даже при использовании квалифицированного труда и применении ультрасовременной специализированной техники, можно получить нулевой и даже отрицательный результат (например, отсутствие положительной динамики в состоянии пациента, смерть больного).

Показатели эффективности деятельности лечебно - профилактических учреждений являются критерием экономической и социальной значимости медицины в обществе. В общем эффективность здравоохранения определяется силой воздействия медицинских услуг на сохранение и улучшение состояния здоровья общества, в повышении производительности труда, сокращении затрат по социальному страхованию и социальной защите, увеличением ВВП.

Эффективность системы здравоохранения, отдельных медицинских учреждений выражается комплексом статистических показателей, каждый из которых характеризует ту или иную сторону медицинской деятельности. Результаты деятельности здравоохранения, реализация национальных проектов и медико - социальных программ анализируются с позиций медицинской, социальной и экономической эффективности, между которыми существует тесная взаимосвязь.

Медицинская эффективность характеризуется уровнем достижения ожидаемых результатов в профилактике, диагностике, лечении, диспансеризации, реабилитации пациентов. На примере одного конкретного пациента – это его выздоровление или улучшение состояния здоровья, восстановление утраченных функций отдельных систем и органов. [4, с. 31]

Социальная эффективность заключается в повышении общественной роли медицины, связанной непосредственно с улучшением здоровья и качества медицинской помощи, а выражается конкретно в снижении негативных показателей здоровья населения (заболеваемости, инвалидности, смертности) и повышении позитивных (физического развития, рождаемости, средней продолжительности жизни и др.).

Чем больше у государства развита экономика, тем больше государство ориентирует здравоохранение на предоставление различным слоям населения равного доступа качественной медицинской помощи в объеме социальных гарантий, предусмотренных законодательством. В этом случае одним из главных признаков социальной эффективности выступает показатель доступности медицинской помощи.

Экономическая эффективность – показатель оценки экономической деятельности системы здравоохранения в целом, отдельных медицинских учреждений, специализированных служб, а также результатов медико - социальных программ. Этот показатель рассчитывается как отношение полученного экономического эффекта к затратам.

Экономический эффект в медицине – один из результатов деятельности медицинского учреждения, который выражается в показателях прибыли или убытков и определяется как разница между доходами и расходами.

Вычисление экономической эффективности взаимосвязано с поиском наиболее целесообразного использования ресурсов здравоохранения.

Экономическая эффективность в медицине анализируется с двух сторон: внутренний аспект – эффективность использования различных видов ресурсов в системе здравоохранения; внешний – влияние медицины на развитие экономики страны. [5, с. 78]

Основываясь на том, что наивысшей значимостью в обществе являются жизнь и здоровье народа, экономическая эффективность не может быть ключевым фактором в принятии решений о выделении нужных ресурсов для проведения каких - либо лечебно - профилактических мероприятий. Первостепенными критериями здесь должны быть показатели медицинской и социальной эффективности. Тем не менее, анализ экономической эффективности деятельности системы здравоохранения необходим в обосновании потребности в каких - либо ресурсах и разработке механизмов их рационального использования.

Характерной особенностью оценки экономической эффективности в здравоохранении заключается в том, что медицинские мероприятия могут быть убыточными, тем не менее, медицинская и социальная эффективность от их реализации достаточно велика.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135 - ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 29.07.2017).
2. Постановление Правительства РФ №1006 от 04.10.2012 «О правилах предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг» (ред. 01.02.2017). // СПС «Консультант Плюс».
3. Постановление Правительства РФ от 19.12.2016 №1403 «О программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов». // СПС «Консультант Плюс».
4. Медик В.А., Юрьев В.К. «Экономика и управление здравоохранением»: курс лекций по общественному здоровью и здравоохранению, часть III – М.: Медицина, 2003, стр.7 - 55.
5. Платные услуги населению в государственных медицинских организациях. / Под ред. Г.А. Свирской. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 116с.

© Евстратова Е.А., 2017

Жданкина А.С.,

студент,

факультет международных отношений

ВГУ,

г. Воронеж, Российская Федерация

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ

Аннотация: В данной статье рассматриваются различные трактовки термина «корпоративная социальная ответственность», анализируются подходы к

определению составляющих данного термина, а также роль в современном мире как эффективного инструмента диалога бизнеса с обществом и государством.

Ключевые слова: Корпоративная социальная ответственность, этика бизнеса, социальные проблемы, экономическая ответственность.

В настоящее время одной из главных тенденций современного социально-экономического развития является социализация бизнеса, которая четко прослеживается еще с начала 1990-х годов, именно поэтому одной из проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства является проблема социально-этической ответственности хозяйствующих субъектов.

Интенсивное развитие данная тема получила, когда представители мирового сообщества стали широко обсуждать проблемы сбалансированности интересов развития бизнеса с более масштабными интересами всего общества.

В 1992 году в Рио-де-Жанейро состоялась Международная конференция по устойчивому развитию. Она стала поворотным пунктом, зафиксировавшим новые требования со стороны мирового сообщества к хозяйствующим субъектам по повышению их социальной ответственности.

Конференция явилась мощным импульсом активизации изучения роли бизнеса в решении социальных проблем, а также разработки программных политических документов на корпоративном, национальном и международном уровнях, определяющих сферы социальной ответственности и социальные функции бизнеса.

Среди множества определений социальной ответственности общепринятым считается указанное в Международном стандарте ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности», вышедшем в 2010 году.

Стандарт формирует платформу интегрированного управления социальной ответственности в организации, намечая общие принципы и параметры деятельности, направленные на решение конкретных проблем.

В соответствии с этим стандартом, под социальной ответственностью понимается ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое содействует устойчивому развитию, учитывает интересы стейкхолдеров, соответствует законодательству, интегрировано в деятельность всей компании.

По результатам социологического исследования, проведенного рейтинговой компанией «Репутация», были сделаны следующие выводы:

- 28% опрошенных считают, что СО российского бизнеса проявляется в соблюдении качества товаров и услуг;
- 18% респондентов ответили, что СО это выполнение обязательств перед сотрудниками;
- 13% считают, что это уплата налогов и выполнение обязательств перед государством.

Всего лишь 8% респондентов связывают КСО с благотворительностью, 15% - с защитой окружающей среды и 5% опрошенных считают, что социальная ответственность проявляется в участии в соцпроектах.

Более того, 6% опрошенных предполагают, что предприниматели не должны заниматься социальными вопросами, а просто зарабатывать деньги. В свою очередь, 4% решили, что социальная ответственность приемлема только для периодов стабильного развития бизнеса.

Из этого видно, что российские граждане, полагают, что вопросами социальной ответственности должно заниматься, прежде всего, государство, а не бизнес.

Данные вывода также подтверждает интернет – опрос, проведенный российским деловым порталом «Альянс Медиа» в 2014 г. на актуальную тему социальной ответственности бизнес-структур России. В опросе приняли участие более 1500 человек, которым нужно было ответить на вопрос «Какие действия вы относите к понятию социальной ответственности бизнес-сообщества».

Ответы были следующими:

- 32 % предоставление «социального пакета» работникам;
- 31 % создание новых рабочих мест;
- 28 % помощь социальным объектам.

Из опроса видно, что первостепенной задачей бизнеса в области социальной ответственности является повышение качества человеческого капитала, который задействован в бизнесе, и уже в последнюю очередь разработка благотворительных программ.

Эти данные почти совпадают с динамикой данных подобных опросов за рубежом. В общем виде модель КСО можно представить в виде пирамиды, в основании которой - проблемы, связанные с оптимизацией качества самого бизнеса и образующих его бизнес-процессов. Далее - смягчение негативных последствий бизнеса на окружающую природную и социальную среду, а также партнерские программы, способствующие развитию социальной инфраструктуры бизнеса. И наконец – филантропия.

Для исследования представляют интерес концепции, ассоциируемые с КСО.

Наибольшую известность получили следующие концепции:

- корпоративная социальная деятельность;
- этика бизнеса;
- корпоративная филантропия;
- социальные проблемы;
- корпоративная социальная политика;
- устойчивое развитие;
- управление стейкхолдерами.

Так как концепции дополняют и развивают друг друга, логичным этапом стали попытки объединения выработанных концепций в качестве составных элементов в одну комплексную модель КСО.

Первое определение социальной ответственности в 1953 г. было сформировано Г. Боуеном: «Социальная ответственность бизнесмена состоит в реализации такой политики, принятии таких решений либо следовании такой линии поведения, которые были бы желательны для целей и ценностей общества».

Главная мысль Г.Боуена заключалась в том, что должен существовать некий договор, согласующий поведение бизнесмена с целями и ценностями общества, т.е. общество должно гарантировать свободу предпринимательства, если предприниматели в своей деятельности будут учитывать ожидания общества.

Также для Боуэна важно признание общественной роли самого бизнесмена как морального агента, который не только воспринимает и учитывает ценности общества, но и активно принимает участие в их формировании.

В процессе развития теорий корпоративной социальной ответственности, сформировалось три основных точки зрения на ее определение.

Первая точка зрения была обнародована в 1971г. Основные положения этой теории, которая получила название теория корпоративного эгоизма, представил нобелевский лауреат М. Фридман в своей статье журнала «New York Times»: «Существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры».

М. Фридман отмечал: «Борьба с бедностью – функция не частного бизнеса. Это дело государства. Наше дело – зарабатывать деньги для акционеров и клиентов в рамках закона. Других обязанностей у нас нет. Мы платим налоги и больше ничего не должны никому, кроме Бога и совести».

Следующей точкой зрения КСО стала теория корпоративного альтруизма, которая появилась одновременно с публикациями М. Фридмана, но была прямо противоположна его классической теории. Авторство теории принадлежало Комитету по экономическому развитию.

Согласно данной теории КСО отождествлялась со спонсорством и благотворительностью как разновидностями социального инвестирования.

Идея заключалась в том, что бизнес должен заботиться не только о росте прибыли, но и делать вклад в решение общественных проблем, повышение качества жизни граждан и сообщества, а также в сохранение окружающей среды.

Третья позиция получила название - теория «разумного эгоизма» (enlightened self-interest). Главная идея состояла в том, что социальная ответственность бизнеса – это просто «хороший бизнес», так как сокращает долгосрочные потери прибыли. Затраты на социальные и благотворительные программы сокращают текущую прибыль, но в долгосрочной перспективе создают благоприятное социальное окружение и, следовательно, устойчивые прибыли. Филантропические и спонсорские программы способствуют снижению налогооблагаемой базы компании и дают хороший «эффект публичности». Именно в этом состоит основной мотив социальной деятельности компании.

Однако, несмотря на постоянно возрастающее внимание данной теме, единого общепринятого понимания социальной ответственности бизнеса или корпоративной социальной ответственности по-прежнему не существует.

Комплексный подход развивали ученые Л. Престон, Дж. Пост, А.Керолл. Но вершиной комплексного подхода стала трактовка А. Керолла, который дал свое определение КСО.

Под КСО А.Керолл понимал следующим образом: «КСО представляет собой многоуровневую ответственность. Исповедующая КСО фирма должна стремиться получать прибыль, исполнять законы, быть этичной, а также быть хорошим корпоративным гражданином».

Согласно позиции А. Керолла, корпоративная социальная ответственность является многоуровневой, ее можно представить в виде пирамиды (рисунок 1).



Рисунок 1. Пирамида А. Керолла: корпоративная социальная ответственность

В основе пирамиды лежит экономическая ответственность. Она подразумевает следующее - как основная экономическая единица нашего общества, бизнес отвечает за производство и реализацию товаров и услуг, которые нужны обществу, извлекая свою прибыль.

За ней идет правовая ответственность подразумевает необходимость законопослушности бизнеса в условиях рыночной экономики, соответствие деятельности.

Под уровнем «этическая ответственность» понимаются дополнительные действия, которые могут и не быть оговорены в правовых нормах, но тем не менее являются ожидаемыми обществом.

И на самом верхнем уровне находится добровольная (филантропическая или дискреционная) ответственность. Ответственность, о которой у общества нет четкого представления и которая оставлена на индивидуальное усмотрение бизнесменов. Побуждает фирму к благотворительным действиям, направленным на оказание помощи нуждающимся, в том числе при реализации социальных программ.

Данная модель оказалась довольно востребованной среди теоретиков КСО и вошла во многие учебники по этике бизнеса.

Подводя итог, можно сказать что, корпоративная социальная ответственность означает активное участие компании в жизни сообщества, направленное на улучшение и решение общих проблем и в то же время согласующееся с коммерческими планами компании. Нужно подчеркнуть, что, для того чтобы активность в области корпоративной социальной ответственности действительно приносила ощутимые экономические результаты, важно учитывать особенности социальных, политических и экономических условий, сложившихся в той стране, где корпорация ведет свою деятельность.

Список литературы

1. Дуленкова А. Социально ответственный бизнесмен в РФ - любой, кто платит зарплату // Дуленкова А. / Известия - 2012. URL: <http://izvestia.ru/news/538803> (дата обращения 10.01.2017 г.)
2. Джумакулиева А. Э. Корпоративная социальная ответственность // Джумакулиева А. / Молодой ученый. -2016. - №18. - С. 242-243.

3. Гегечкори О.Н. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие // О.Н.Гегечкори / Учебное пособие. – Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО «КГТУ» - 2013 г.

4. Гурьева О.Ю. Корпоративная социальная ответственность как важнейшая современная социально- экономическая категория // Гурьева О.Ю. – 2015г. URL: <http://government.esrae.ru/pdf/2015/4/369.pdf> (дата обращения 10.01.2017 г.)

5. Бакша Н.В. Корпоративная социальная ответственность // Бакша Н.В., Данилюк А.А / Учебное пособие. - Тюмень: Тюменский государственный университет, 2012. - 274 с.

© Жданкина А.С.,2017

Бичева Е.Е., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита ВГАУ им. Императора Петра I.
Жужнева Е.Ю., студент ЭФ - 4 - 9.

УСЛОВИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛНОЙ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РУБЛЯ

Аннотация: В статье рассмотрены сущность, виды, формы и условия конвертируемости валют, особенности, общие и частные проблемы для свободной конвертации рубля, определены направления достижения полной конвертируемости рубля.

Ключевые слова: валюта, резервная валюта, конвертируемость, рубль, экспортная выручка, валютная политика, валютные ограничения, международный рынок, движение капиталов.

Одна из целей России в настоящее время – укрепление экономики и повышение международной роли национальной валюты на основе расширения конвертируемости рубля.

Конвертируемость нашей валюты является, довольно таки, обсуждаемой темой. Президент РФ неоднократно говорил о необходимости введения полной конвертируемости рубля.

Россия является единственной страной из «большой восьмёрки», валюта которой не полностью конвертируема.

На сегодняшний день 18 валют имеют полную конвертацию: Доллар США, Евро, Японская иена, Британский фунт, Сингапурский доллар, Канадский доллар, Швейцарский франк, Датская крона, Шведская крона, Норвежская крона, Австралийский доллар, Гонконгский доллар, Новозеландский доллар, Мексиканский песо, Южноафриканский ранд, Южнокорейская вона, Израильский новый шекель, Венгерский форинт.

Из всех этих валют выделяют 5, которые выступают в роли мировых резервных, (то есть для создания национальных золотовалютных резервов), доллар США, евро, британский фунт, швейцарский франк, японская иена.

Выделяют 5 видов конвертируемости валют:

1. Полная (свободная) конвертируемость
2. Частичная конвертируемость
3. Неконвертируемая (замкнутая)
4. Внешняя конвертируемость
5. Внутренняя конвертируемость

К основным определяющим условиям введения конвертируемости валюты относятся:

1. Равновесный платежный баланс
2. Сбалансированный государственный бюджет
3. Широкое использование товарно - денежных отношений на национальном и международном уровнях
4. Реальный валютный курс

После распада СССР в 1991 году Россия перешла к рыночным методам хозяйствования. Одной из реформ, была ликвидация валютной монополии государства, свободный доступ предприятий и граждан к иностранной валюте.

В июне 1992 года Россия вступила в МВФ и была введена частичная конвертируемость рубля, а именно его внутренняя конвертируемость по экспортно - импортным операциям для резидентов. А для других целей рубль мог обмениваться на иностранные валюты только с разрешения Банка России. Был установлен норматив обязательной продажи части экспортной выручки на внутреннем рынке в 50 % , введен единый курс рубля, который определялся Банком России по итогам валютных торгов на основе спроса и предложения на доллары США. Появилась возможность перевести обменные операции из области уголовного права в область общегражданского законодательства. Были созданы первые обменные пункты, отменена соответствующая статья Уголовного Кодекса. С того момента произошло ослабление валютных ограничений, в особенности на текущие операции.

В июне 1996 года Россия официально присоединилась к статье VIII Устава МВФ, которая предусматривает отказ от всех ограничений в использовании национальной валюты при совершении текущих операций, были закреплены международно - правовые обязательства по обеспечению конвертируемости рубля. Постепенно норматив обязательной продажи экспортной выручки в иностранной валюте был снижен с 75 до 10 % . Президент РФ В.В. Путин поставил задачу обеспечения конвертируемости рубля к 1 января 2007 г. Почти за 10 лет, прошедшие с этого момента, наша экономическая политика в отношении рубля изменилась.

В 2014 году Центральный банк отменил плавающий коридор стоимости бивалютной корзины, оставив национальную валюту наедине с рынком. Это уже настоящий монетаризм.

В пользу свободной конвертации рубля является фактор отсутствия ограничения на движение капиталов. Этот показатель отражается совокупной цифрой оттока капитала. В 2016 - 2017 годах он составил \$30 млрд, для сравнения: за 2014 - 2015 годы из страны утекло \$190 млрд. Это говорит о его стабилизации и соответственно, привлекательности для инвесторов.

Тем не менее, есть и очевидные проблемы для свободной конвертации рубля: его востребованность на мировом рынке. Доля национальной валюты в мировом товарообороте составляет менее 1 % . Для сравнения: доля ближайшего конкурента рубля, китайского юаня, приближается к 20 % .

В 2006 году конвертация рубля рассматривалась как экономический инструмент, а так как 2017 год — предвыборный период, то повышение мирового значения национальной валюты является важным фактор стабильности государства в глазах населения.

В таблице 1 представлена доля рубля в платежах, переводимых через систему SWIFT.

Таблица – 1. Доля рубля в платежах, проводимых через систему SWIFT

| Год | Доля, % | Рейтинг |
|------|---------|---------|
| 2012 | 0,52 | 14 |
| 2013 | 0,56 | 15 |

| | | |
|-----------|------|----|
| 2014 | 0,40 | 17 |
| Янв. 2015 | 0,21 | 20 |
| Июль 2015 | 0,22 | 20 |
| 2016 | 0,26 | 20 |

Проанализировав данную таблицу можно сделать вывод о том, что доля рубля за 2013 - 2016 гг. уменьшилась в 2 раза, это связано с введением финансовых санкций против России в 2014 г., но, несмотря на это, его роль на просторах ЕАЭС укрепилась.

Итак, чтобы рубль стал полностью конвертируемой валютой, Россия должна выйти на международный рынок с конкурентоспособной продукцией, а не только с сырьевыми товарами. На данный момент российская экономика не обладает полной конкурентоспособностью. Чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции обрабатывающих отраслей промышленности, необходим переход российской экономики на инновационный путь развития. Эксперты прогнозируют сроки введения конвертируемости рубля от 15 до 30 лет.

Список используемых источников:

1. Агибалов А.В., Бичева Е.Е., Алещенко О.М. Международные финансы: учебное пособие. Воронеж: ВГАУ, 2015. 241 с.
2. Зубенко В.В., Игнатова О.В., Орлова Н.Р. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. Люберцы: ЮРАЙТ, 2016. 409 с.
3. <http://www.cbr.ru/>
4. <https://www.swift.com>
5. <https://finance.rambler.ru>

© Бичева Е.Е., Жужнева Е.Ю., 2017

Зиниша О.С.

к.э.н., доцент

факультет «финансы и кредит»

КубГАУ имени И. Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

Вербицкая А.А.

студент 3 - го курса

экономического факультета

КубГАУ имени И. Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БИТКОИНА

Аннотация

Статья посвящена изучению платежной системы, основанной на функционировании криптовалюты - биткоин (Bitcoin). В работе раскрыта актуальность проблемы правового регулирования этой валюты и её определения в целом. Показана роль и значение платежных систем в области использования криптовалют на международном уровне,

рассмотрены способы и методы их регулирования в России. Оценивается международное отношение и реакция государственных органов к данному новому явлению в мире денег

Ключевые слова

биткоин, криптовалюта, безопасность, законодательство, право, государство

Что такое биткоин? Как регулировать то, что подвергается бесконтрольной эмиссии? Актуальность появления новых валютных систем, также их роль и место могут быть поняты только при правильном подходе к исследованию этой проблемы. Для того чтобы валютная система существовала устойчиво, она должна иметь свою меру стоимости. В настоящее время многие виды криптовалюты имеют «огромную» ценность, хотя появились они относительно недавно. Что способствовало этому «буму»? Несомненно, это удобство оплаты, анонимность, высокая скорость транзакции, современные технологии безопасности.

Биткоин (bitcoin) - пиринговая электронно - платежная система. Классификация Комиссии по финансовым преступлениям при Министерстве финансов США относят Биткоин к «децентрализованным виртуальным системам» [6]. В интернете можно найти разные виды криптовалюты, например, Litecoin, Namecoin, NXT, Quark и многие другие. С 2008 по 2016 год общее количество их видов составило 944, но с каждым днем эта цифра растет, однако самым распространенным видом остается биткоин. Как работает эта система?

Сами расчеты производятся с помощью цифровых биткоин - монет (фрагмент кода). Биткоин - монеты нематериальны, но их можно обменивать на товары, услуги. В некоторых ресторанах этой валютой можно расплатиться за обед, также можно обменять ее в Интернет - ресурсах или онлайн-биржах. Биткоин - система не имеет одного эмиссионного центра, основной способ их получения – майнинг – процесс добычи электронных денег с помощью решения компьютером определенных криптографических алгоритмов, расшифровка которых позволяет зачислить на электронный счет пользователя биткоины [3], но при этом обладает высокой покупательской способностью. Официальный курс биткоин составлял на 16 ноября 2017 года 431 093 рубля за один биткоин, или 7772,35 долларов (рис. 1) [5]. Общее количество монет, эмитированных за период существования системы, достигает 12 миллионов, но максимальное число монет, которое возможно добыть, ограничено лимитом в 21 миллион.



Рисунок 1 - Динамика стоимости биткоина по отношению к доллару [5]

Но какое будущее у Биткойна? По - нашему мнению, если общественность откажется от традиционной платежной системы, то финансовые учреждения просто потеряют свой смысл. «Правительство требует монополии на деньги и кредиты. Они не отдадут это просто так, они просто обрушатся на эту валюту» - говорил Рон Пол, член палаты представителей Конгресса США [7]. Конечно, можно просто так попробовать уничтожить биткойн, но государству необходимо создавать свои варианты криптовалюты.

Мнения государств различны и зачастую неоднозначны. Со слов зампреда Банка России Г. И. Лунтовского, «Центральный банк и правительство РФ могут со временем разработать регулирование для обращения электронных валют в России» [9]. Несомненно, многие видят угрозу, например, Центробанк Китая запретил первичное размещение токенов криптовалют [10].

По - нашему мнению, основной проблемой биткойна является ее анонимность, так как отслеживать деятельность всех пользователей трудно для спецслужб. Если государства не смогут создать реально - действующую правовую систему, то мы можем сказать с уверенностью, что число данного вида электронных денег станет неподконтрольным.

Почему многие банки с опасностью относятся к криптовалютам, и, в частности, к биткойнам? Граждане многих стран используют их в качестве оплаты нелегальных товаров (наркотики, оружие). Также это один из инструментов ухода от уплаты налогов при переводе средств и расчете биткойнами.

Правовой статус биткойна, да и в общем всех криптовалют в России, не определен. Но законодательство не запрещает совершение сделок с криптовалютой. Минфин России разработал законопроект, который, по - нашему мнению, требует существенной доработки, поскольку он не отражает «полной картины» [4]. Налоговое законодательство пока не рассматривает четких правил налогообложения, поскольку цифровые деньги по законодательству не являются товаром. Однако Роскомнадзор запретил распространять информацию о криптовалютах на территории России, и в 2015 году заблокировал сайты www.bitnovosti.com, а в 2016 - www.bitcoininfo.ru [8]. Однако, в последствие, эти сайты были разблокированы, поскольку законодательство не запретило распространение информации о биткойне.

Мы думаем, что в сложившихся условиях обращения криптовалют необходимо ужесточить контроль за их обращением и эмиссией уже сейчас, поскольку многие террористические организации пользуются уязвимостью этой валюты, что нарушает многие законы, в том числе Федеральный Закон № 115 - ФЗ от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [1].

Если государство научится использовать биткойны по назначению, то сможет легче и выгоднее принять эту валюту. Например, бизнес - сообщества просят Совет Федерации и Госдуму Российской Федерации на законодательном уровне разрешить эмитировать в оборот свою отечественную криптовалюту, поскольку биткойн преследует непонятные для отечественной экономики цели и служит источником финансирования теневой экономики. «Так, например, аграрии из Республики Башкортостан предлагали создать ИТкойн - криптовалюту, привязанную к производству мясной продукции», - отмечают в Ассоциации [2].

По - нашему мнению, в данной ситуации вместе с разработкой новых правил по продвижению отечественной электронной валюты, следует начать проверку всех финансовых институтов, связанных прямо или косвенно с иностранными криптовалютами. Биткоин невозможно уничтожить, поэтому необходимо научиться, всё же, создавать защищенные хранилища и биржи.

Если у государства получится создать благоприятные условия для обращения биткоина и других криптовалют, то это позволит внедрить в денежную систему инновационную альтернативную доллару счетную единицу. Например, возможно введение комиссий за хранение, продажу и покупку криптовалют в открытом виде, не анонимно.

Мировому сообществу необходимо консолидироваться к контролированию развития и распространения биткоина, устранив все подпольные биржи. Проблема еще и в том, что международные финансовые институты до сих пор не могут сформулировать даже полное определение биткоина.

Констатируем, что в свете вышеизложенного, вопрос остается открытым: является ли биткоин просто выдумкой или это валюта будущего? Мы думаем, что биткоин не сможет полноценно заменить доллар или рубль, поскольку эта валюта не подкреплена ничем, создана «из воздуха». Однако, несмотря на указанные обстоятельства, нужно признать, что криптовалюта в ближайшем будущем займет важное место в мировой системе.

Поэтому не стоит забывать о создании правовой системы, которая сможет способствовать здоровому развитию и биткоина, и всей криптовалюты в целом, не взирая на ее сущность и наименование.

Список использованной литературы

1. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: федеральный закон Российской Федерации № 115 - ФЗ от 07.08.2001 г. (в ред. федерального закона от 03.12.2012 № 231 - ФЗ) [принят Гос. Думой 13 июля 2001 г.; одобрен Советом Федерации 20 июля 2001 г.]// КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ. - прав. система

2. Бизнес просит разрешить хождение в России только отечественной криптовалюты [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://ria.ru/economy/20171016/1506886745.html> - дата обращения: 17.10.2017.

3. Интернет - газета VESTI.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://hitech.vesti.ru/news/view/id/3771> - дата обращения: 16.10.2017.

4. Минфин завершил разработку законопроекта о запрете криптовалют [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://bitalk.org/threads/10138/> - дата обращения: 16.10.2017

5. Официальный курс биткоина [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://kurs-dollar-euro.ru/kurs-bitcoin.htm>.

6. Понятие правового статуса криптовалют [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Правовой_статус_криптовалют - дата обращения: 16.10.2017.

7. Рон Пол: биткойн может уничтожить доллар <https://bitnovosti.com/2013/12/15/ron-paul-bitcoin-unichtozhit-dollar/>

8. Роскомнадзор заблокировал 13 сайтов с информацией о криптовалютах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://news.rambler.ru/economics/38303477-roskomnadzor-zablokiroval-13-saytov-o-kriptovalyutah/> - дата обращения: 17.10.2017.

9. ЦБ РФ признал, что у Bitcoin может быть будущее в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://bits.media/news/tsb-rf-priznal-cto-u-bitcoin-mozhet-byt-budushchee-v-rossii/> - дата обращения: 17.10.2017

10. Центробанк Китая запретил ICO [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.rbc.ru/money/04/09/2017/59ad1d529a79474e01c39333> - дата обращения: 17.10.2017

© Зиниша О.С., Вербицкая А.А., 2017

Ирзаева А.В.

студентка 4 курса НГУЭУ

г. Новосибирск, Российская Федерация

Научный руководитель:

Шадрина Л. Ю.

к.социол.н, доцент

зав. кафедры маркетинга, рекламы и связей с общественностью

НГУЭУ г. Новосибирск, Российская Федерация

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Аннотация

Исследуются особенности планирования и организация маркетинга в организации, обозначаются принципы и задачи планирования

Ключевые слова:

Концепция скользящего планирования, задачи планирования, маркетинг

Организация, которая нуждается в маркетинге, должна постоянно разрабатывать маркетинговые программы, не пуская на самотек свою деятельность. В маркетинге существует концепция скользящего планирования, предусматривающая постоянную последовательную корректировку рассчитываемых показателей. К примеру, если программа сделана на три года, то изменения должны вноситься каждый год, а для российских предприятий – даже чаще, потому что политические и экономические условия нестабильны и затрагивают абсолютно все рынки.

При выборе маркетинговых программ, как и планов по поводу деятельности организации, существует принцип многовариантности, то есть, соответствующие подразделения предпочитают подготавливать не один, а несколько вариантов маркетинговой стратегии и плана.

Для российских предприятий в условиях рыночных отношений необходимо обеспечить выполнение трех основных принципов: 1. Разработку планов должен вести тот, кто непосредственно связан с этой деятельностью, готов взять на себя ответственность. 2.

Уровень компетенции должен быть самым высоким.³ Необходимо планировать деятельность так, чтобы сохранялись мобильность, гибкость и адаптивность производственной деятельности при значительных изменениях во внешней и внутренней среде предприятия.

Связь между маркетингом и функцией планирования очень четкая и явная. С одной стороны, цели маркетинга оказывают прямое воздействие на всю систему планирования, с другой – реализация маркетинговых мероприятий происходит лишь в рамках плана - программы. Существует два варианта планирования: жесткий и гибкий, ситуационный.

Жесткая система работает по принципу периодического утверждения планов с установленным сроком реализации (чаще всего используются среднесрочный и краткосрочный планы). Это устанавливает весьма четкие, стабильные критерии работы на довольно длительный период. Однако изменения рыночной ситуации нельзя предугадать, и они не учитываются.

Гибкая система планирования предполагает возможность изменений в деятельности компании по мере смены условий на рынке и в самой организации. Она позволяет смягчать влияние рыночных колебаний. Сочетание двух принципов планирования помогает совершенствовать разработку долгосрочных стратегических и годовых планов. Контроль над исполнением годовых планов состоит в постоянном наблюдении за текущими маркетинговыми операциями и результатами, чтобы проверить запланированные на год показатели эффективности.

Основные задачи планирования маркетинговой деятельности:1) определение целей, основных принципов и критериев оценки самого планирования и управления;2) задание структуры и резервов планов и их взаимосвязи (маркетинг координирует деятельность предприятия в определенных условиях, предлагает модели поведения для различных ситуаций);3) подбор первоначальных данных для планирования (состояние и предполагаемые пути развития рынка), прогноз потребностей конечных потребителей продукции предприятия и тому подобное;4) определение общей организационной системы планирования .

В организации современного маркетинга наиболее выгодно применять систему стратегического планирования с пропорциональным делением стратегических задач. Вначале проводится анализ перспектив и резервов предприятия, выясняются неблагоприятные тенденции развития, слабые стороны предпринимательства, области рынка с наилучшими возможностями для работы, оценивается вероятность появления различных чрезвычайных ситуаций, которые могут повредить фирме.

Далее в стратегическом планировании проводится анализ позиций предприятия в условиях конкурентной борьбы, определяются наиболее эффективные стратегии. Потом происходит выбор стратегии путем сравнения прогнозируемых результатов в различных отраслях данной деятельности, обозначаются приоритеты. При эффективном планировании ближайшие цели предприятия становятся текущими программами действия, по каждому направлению устанавливается доскональный контроль над исполнением. Осуществляемые программы и бюджеты вместе с планом прибыли способствуют работе по обеспечению эффективности текущих операций

Список использованной литературы

1. Шадрина Л.Ю., Карицкая И.М. Специфика конкуренции на рынке услуг // В сборнике: Проблемы экономической науки и практики сборник научных трудов. под редакцией С. А. Филатова; Новосибирский государственный университет экономики и управления "НИНХ". Новосибирск, 2017. С. 158 - 163.

2. Шадрина Л.Ю. Роль системы информированности сотрудников в повышении качества управления организацией // В сборнике: Социальные взаимодействия в транзитивном обществе Министерство образования Российской Федерации, Новосибирская государственная академия экономики и управления. Новосибирск, 2003. С. 379 - 382.

© Ирзаева А.В., 2017

Исламова В.С.

Магистрант 1 курса Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО МарГУ
г. Йошкар - Ола, РФ

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСТОРАНОВ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ

Аннотация. В статье проанализирована роль системы сбалансированных показателей в деятельности ресторанов быстрого питания, таких как KFC, Burger King и McDonald's. Изучение деятельности ресторанов быстрого питания является на сегодняшний день весьма актуальным, так как данные заведения общественного питания уже в течение двух десятков лет играют важную, как экономическую роль в макроэкономике большей части регионов страны, так и социальную роль в жизни людей.

Ключевые слова: общественное питание, рестораны быстрого питания, система сбалансированных показателей.

Предприятия общественного питания играют огромную роль в жизни современного общества, и очень важно, как они развивались и развиваются в настоящее время, так как основная цель предприятий общественного питания – это удовлетворение потребностей человека в пище, а также предоставление отличного сервисного обслуживания [1, стр.7].

Время, когда стоило говорить о том, что рестораны быстрого питания активно развиваются прошло, на сегодняшний день, если сложить общее количество заведений «быстрого» формата, то получится сумма более чем 1500 ресторанов и это только сумма трех самых популярных ресторанов быстрого питания.

Основной целью данной статьи является изучение влияния на развитие ресторанов быстрого питания системы сбалансированных показателей.

Сбалансированная система показателей (Balanced ScoreCard - BSC) - это система стратегического управления предприятием общественного питания на основе измерения и оценки ее эффективности по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности организации, как финансовые, так и нефинансовые. Название

системы отражает то равновесие, которое сохраняется между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, а также внешними и внутренними факторами деятельности.

Цели и показатели данной системы формируются в зависимости от мировоззрения и стратегии каждого конкретного ресторана быстрого питания и рассматривается деятельность, в основном, по четырем критериям: финансовому, взаимоотношениям с клиентами, внутренним бизнес - процессам, а также обучению и развитию персонала, в некоторых случаях, руководство предприятий общественного питания может выделить и другие критерии, характеризующие деятельность заведения.

Реализация системы сбалансированных показателей в деятельности ресторанов быстрого питания позволяет эффективно оценить:

- стоимость и продолжительность операционных процессов;
- лояльность посетителей;
- качество приготавливаемого продукта и управленческих решений [2].

На примере сети ресторанов быстрого питания KFC, рассмотрим эффективность системы сбалансированных показателей в деятельности ресторана, данные для оценки представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Данные BSC
за 3 квартал 2017 года

| Category | KPI | July | August | September | Q3 |
|----------|------------------|---------|---------|-----------|---------|
| People | TM Turnover | 54,5 % | 29 % | 65 % | 42,3 % |
| | Mng FTR | 128 % | 114 % | 114 % | 119 % |
| Product | ROCC at standart | 3,1 | 3,1 | 4,8 | 3,6 |
| Guest | OSAT | 92 % | 84 % | 84 % | 87 % |
| | SSSG | 105,8 % | 107,7 % | 108,1 % | 107,4 % |
| | SSTG | 100 % | 100,4 % | 106,8 % | 103,1 % |
| Score | | 2,6 | 2,4 | 3,06 | 2,6 |

В данной сети в системе сбалансированных показателей выделены три категории:

- People (люди), ключевыми показателями эффективности (англ. Key Performance Indicators, KPI) являются TM Turnover (текучесть кадрового состава) и Mng FTR (наполненность менеджерского состава).

- Product (продукт), ключевым показателем эффективности является (операционная деятельность ресторана), оценку проводит ROCC - специалист из главного офиса KFC РФ, выставляются оценки.

- Guest (гость), ключевыми показателями эффективности являются OSAT (положительные отзывы посетителей), SSSG (прирост выручки по отношению к этому же месяцу прошлого года) и SSTG (прирост количества транзакций по отношению к этому же месяцу за прошлый год).

По стандартам компании, работа ресторана считается эффективной, если Score (оценка) равна и больше 3, все KPI имеют процентный вес. Устанавливается стандартный процент,

который ресторан должен в течение месяца достичь, примерный расчет оценки эффективности работы ресторана представлен в таблице 2, расчет производится по пропорции.

Таблица 2 – Расчет оценки эффективности работы ресторана за июль 2017 года

| KPI | | July | | |
|------------------|---------|------------------|-------------------|---------------------------------------|
| | | Цель ресторана | Факт.значение | Факт.значение по отношению к весу KPI |
| TM Turnover | 10 % | 60 % - 100 % | 54,5 % - 90,8 % | 9,08 % к 10 % |
| Mng FTR | 15 % | 100 % - 100 % | 128 % - 128 % | 19,2 % к 15 % |
| ROCC at standart | 45 % | Оценка 5 – 100 % | Оценка 3,1 – 62 % | 27,9 % к 45 % |
| OSAT | 10 % | 82 % - 100 % | 92 % - 112 % | 11,2 % к 10 % |
| SSSG | 10 % | 102 % - 100 % | 105,8 % - 103,7 | 10,3 % к 10 % |
| SSTG | 10 % | 102 % - 100 % | 100 % - 98,0 % | 9,8 % к 10 % |
| Score | 3=100 % | | | 87,4 % к 100 % |

Соответственно вычисляя по пропорции, оценка работы ресторана за июль месяц будет составлять $(87,4 \% \cdot 3) \div 100 \% = 2,6$ - что является не целевым показателем.

Изучив все данные, можно определить на каких показателях потерял ресторан, в этом случае это показатели: TM Turnover, ROCC at standart, SSTG, соответственно, в следующий месяц ресторан должен исключить все возможные отклонения по этим показателям с целью улучшения деятельности ресторана.

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, внедрение системы сбалансированных оценок в деятельность ресторанов быстрого питания, позволит заведениям этого формата реально находить и оценивать свои недостатки и недочеты в работе, и соответственно на основе полученных результатов находить пути решения этих недостатков и устранять их. Заведений общественного питания «быстрого» формата сейчас очень много, но только предприятия с продуманной и выстроенной системой оценки собственной эффективности могут быть успешными и конкурентоспособными.

Список использованной литературы:

1. Ситдикова Г.З., Галиев Р.Р. Разработка бизнес – плана в пищевой промышленности / метод.пособие по разработке экономической части дипломного проекта – Уфа: БГАУ, 2014. – 16 с.
2. Ложилина Ирина. BSC (Сбалансированная система показателей) и Business Studio [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.businessstudio.ru/articles/article/bsc_sbalansirovannaya_sistema_pokazateley_i_busine, свободный. – (дата обращения: 12.12.2017).

© Исламова В.С., 2017

СТРАТЕГИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА

Аннотация

Статья посвящена важной роли стратегического управления в компании, ее влиянию, которое она оказывает на результаты деятельности предприятий. В статье представлены результаты рассмотрения стратегий бизнеса в качестве весомой составляющей базы процесса управления и оценки стоимости предприятия. Рассмотрен процесс стратегического управления, даны определения термину «стратегия».

Ключевые слова

стратегия, бизнес, управление, стратегический анализ, учет, компания.

Трансформация национальной экономики России в направлении формирования такой учетной системы агрегирования информации, которая дает возможность с минимальными потерями ресурсов использовать возможности компании, остро обозначила проблему собственности субъектов хозяйствования.

Существующее экономическое пространство обуславливает наличие альтернативных моделей управления бизнесом, нацеленных на определение величины прибыли при определенном уровне затрат, подбор адекватных источников финансирования, инвестиционных составляющих, связанных с понятием собственности. Бухгалтерский учет и соответствующая ему учетная система не позволяют решить поставленные задачи. Поэтому именно стратегический учет, является системой, отвечающей расширенным запросам менеджмента, участников и акционеров компаний, способной предоставлять им своевременную информацию о стоимости компании для управления внутренними процессами и оценки эффекта от ее деятельности.

Термин «стратегия» сформулирован во многих источниках, и начало его лежит от греческого «strategos» - военное искусство. Это говорит о том, что стратегия предприятия является важнейшей составляющей любого бизнеса. Это искусство выживания бизнеса в современном мире.

Стратегия – это направление и цель организации в долгосрочной перспективе, которая достигается по средствам ее ресурсов в сложных условиях для удовлетворения потребностей рынка и оправдания ожиданий заинтересованных лиц.

В любой организации стратегии существуют на нескольких уровнях – от бизнеса в целом до индивидуального работника.

Стратегия бизнеса связана с общей целью организации для удовлетворения ожиданий заинтересованных сторон. Это очень важный уровень, так как многое в бизнесе зависит от инвесторов. Стратегия бизнеса часто формулируется как «миссия».

Стратегия бизнес - единицы нацелена решать задачу успешной конкурентной борьбы компании на определенном рынке.

Оперативная стратегия нацелена решать задачу организации каждой составляющей бизнеса и компании в целом для соответствия стратегическому направлению. Оперативная стратегия сосредоточена на проблеме ресурсов, процессов, людей и пр.

Крупные предприятия имеют свою особенность при формировании стратегий, так как обладают преимуществом перед средними и малыми предприятиями. Одним из таких преимуществ является возможность осуществления массового стандартизированного производства, расширение сферы деятельности. Однако необходимо учесть, что пропорционально росту компании снижается ее гибкость.

В зависимости от темпов роста и степени расширения производства в мировой практике принято деление крупных компаний на три группы:

1. Первая группа – это компании, отличающиеся динамизмом и получившие в мировой практике название «гордые львы»;
2. Вторая группа – компании, которые отличаются высокой степенью устойчивости, за это они и получили название «могучие слоны»;
3. Третья группа – компании имеющие трудности в управлении, в связи с тем, что чрезмерно увлеклись расширением своей деятельности, растратив свои силы.

Детальный процесс стратегического управления можно разбить на три основных компонента:

- стратегический анализ;
- выбор стратегии;
- реализация стратегии.

Стратегический анализ включает в себя анализ финансовой устойчивости бизнеса и определение важнейших факторов, которые могут оказать на данную устойчивость влияние. Стратегический анализ может быть выполнен с использованием ряда инструментов, в том числе:

- PEST - анализ – это маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании;
- сценарное планирование – это исследование внешней среды организации на наличие предопределенных элементов и ключевых неопределенностей, комбинировании их для формулирования альтернативных сценариев будущего;
- анализ пяти сил – это методика определения сил, влияющие на уровень конкуренции в отрасли;
- сегментация рынка – это методика, направленная на выявление сходства и различия между группами потребителей или пользователей;
- SWOT - анализ – метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Выбор стратегии заключается в понимании интересов инвесторов, определении стратегических параметров, оценке и выборе стратегических возможностей.

Реализация стратегии – самая сложная часть. После анализа и выбора стратегии стоит задача внедрить и реализовать ее в деятельности организации.

Список использованной литературы

1. Казанцева С.Ю., Изварина Н.Ю., Искандаров С.А., Меликян А.А. Методические аспекты применения инструментов стратегического учета собственности // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №6 (2016) [http://naukovedenie.ru / PDF / 138EVN616.pdf](http://naukovedenie.ru/PDF/138EVN616.pdf) (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

2. Jim Riley. What is strategy [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.tutor2u.net / business / strategy / what _ is _ strategy.htm](http://www.tutor2u.net/business/strategy/what_is_strategy.htm) (доступ свободный) - Загл. с экрана. – Яз. Англ.

© Казанцева С.Ю. 2017

Калоева А. Н.

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

СИСТЕМА ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Люди как элементы, обладающие потенциалом особого рода, преследуют определенные личные цели: экономические или неэкономические. Под целью можно понимать состояние, к которому стремятся в будущем. Для более точной характеристики цели необходимо определить ее параметры: содержание, размерность и временной горизонт. Кроме того, интерес представляют носители целей и взаимосвязи между целями.

Под целями понимают то, чего желают достичь люди. Желание — это процесс волеизъявления, направленный на достижения определенного состояния. Причины желанию составляют мотивы (стимулы) поведения людей. Цели достигаются через действия (реализация желаний) при помощи определенных средств

Предприятие может быть представлено как инструмент, при помощи которого люди пытаются наилучшим образом достичь своих индивидуальных целей. По своей природе эти цели могут быть экономическими, например максимизация личного дохода, и неэкономическими, например стремление к самореализации личности. Такие индивидуальные цели можно назвать первичными целями, они как цели человеческой деятельности стоят в начале каждой цепочки «цель — средство», и от них исходит самый сильный импульс для развития предприятия.

Так, инвесторы, вкладывая в предприятие свои финансовые средства, требуют как минимум сохранения своего капитала, по возможности, его возмещения и выплаты подобного процента на свой вложенный капитал в виде дивиденда, а в качестве собственников капитала — и возможности соуправления предприятием. Поэтому цели предприятия должны состоять в получении такого уровня доходов в результате собственной финансово - хозяйственной деятельности, который бы позволил выплатить (минимальные и, если получится, дополнительные) дивиденды, а также проценты, гарантировать сохранение и возврат капитала и дать возможность собственникам капитала участвовать в управлении, если не с правом принятия оперативных решений, то по крайней мере с правом контроля.

Персонал отдает в распоряжение предприятия свою производительную силу, навыки, знания и требует в обмен предоставления, сохранения и развития соответствующих сфер деятельности, справедливой заработной платы и жалования, а также, по возможности, участия в прибылях. Кроме того, руководители и представители наемных работников требуют права участия в управлении предприятием. Поэтому цели предприятия должны также состоять и в обеспечении выплаты заработной платы в соответствии с тарифным соглашением и премии из прибыли, гарантии рабочих мест и признания индивидуальных результатов труда работников.

Потребители (клиенты) продукции и услуг делают возможным для предприятия сбыт его продукции и получение выручки от реализации. Поэтому целями предприятия должны быть соответственно производство с оптимальными затратами товаров и услуг разного рода, удовлетворяющих по качеству и ценам, дифференцированный спрос различных групп покупателей и регионов сбыта.

Поставщики предлагают предприятию сырье, материалы, полуфабрикаты, энергию и другие ресурсы, которые оно должно оплатить по рыночным ценам.[5]

Государство обеспечивает правовой и законодательный порядок, создает инфраструктуру и принимает меры по стимулированию хозяйственной деятельности, требуя от предприятий выплаты необходимых налогов и отчислений.

Деятельность предприятия как механизм или организации, с его целями, структурными единицами и субъектами хозяйствования, а также связями с заинтересованными в нем лицами, общественными группами или институтами, регулируются множеством правовых норм (законы, законодательные нормы и договоры). С точки зрения внешних и внутренних связей предприятия его можно охарактеризовать и как центр договоров. Причем целенаправленные связи предприятия в широком смысле могут базироваться не только на письменных договорах, но и на устных соглашениях или даже на молчаливом согласии.

Инвесторы и персонал, особенно руководящие кадры, рассматриваются как главные заинтересованные лица и субъекты - носители идеи предприятия, ибо только их взаимодействие, регулируемое договорами и соглашениями, делает возможным функционирование предприятия. Эта точка зрения о двух главных носителях идеи предприятия возникла после второй мировой войны в связи с изменением системы общественных ценностей и нашла свое отражение в паритетном представительстве собственников капитала и наемных работников в наблюдательных советах акционерных обществ и крупных обществ с ограниченной ответственностью.

Сохранение и успешное развитие предприятия становится главным смыслом или высшей целью предприятия с точки зрения всех заинтересованных групп, которые тем самым получают шанс на реализацию своих индивидуальных целей.

Финансово - экономические расчеты отражают события, происходящие на предприятии, через показатели выручки и издержек и в конечном счете через поступления и выплаты денежных средств за период. В условиях конкуренции эффективное функционирование предприятия, а также наиболее полное удовлетворение запросов потребителей, достигается при стремлении к максимизации дисконтированного дохода — ценности капитала (Kapitalwert) или в крайнем случае — к максимизации расчетной прибыли (KalkulatorischesGewinn). Соответственно и управление ресурсами, потребляемыми предприятием, ориентированно на эти цели. Стремление к оптимизации

дисконтированного финансового результата или к максимизации расчетной прибыли (минимизации убытков) за период является предпосылкой существования и успешного развития предприятия. Другое важнейшее условие существования предприятия в конкурентной экономической среде — поддержание его постоянной ликвидности.

Ценности капитала представляет собой сумму всех дисконтированных превышений поступлений денежных средств над выплатами (или наоборот), которые образуются в результате хозяйственной деятельности предприятия. В зависимости от формы выражения ценность капитала является подходящим целевым показателем для различных заинтересованных в предприятии групп лиц.

Если денежные потоки дисконтируются при помощи ставки процента, отражающей минимальные притязания как акционеров, так и кредиторов, то величина приведенной чистой прибыли будет характеризовать ценность совокупного капитала предприятия (Gesamtkapitalwert). Она является важнейшей целевой для инвесторов и руководства предприятия. В рамках системы управленческого учета ценность совокупного капитала предприятия выражается целевым показателем расчетной (калькуляционной) прибыли с капитала (расчетная прибыль + расчетный процент на инвестированный, необходимый для осуществления производства собственный и заемный капитал).

Если из ценности совокупного капитала предприятия вычесть ценность заемного капитала (в упрощенном виде: выплаты, связанные с возмещением затрат на заемный капитал), то полученная величина будет характеризовать ценность собственного капитала (Eigenkapitalwert) предприятия. В этом случае она может служить в качестве максимизируемого целевого показателя для акционеров как инвесторов и тем самым для руководства предприятия. Особенно большое значение этой величине, также называемой ценностью акционеров (Shareholder Value), придается в экономической теории и практике США. В традиционном управленческом учете отсутствует соответствующий показатель ценности собственного капитала целевой показатель превышения за период, поскольку в определяемую за период расчетную прибыль не входят расчетные проценты, представляющие собой начисленные на весь необходимый для предприятия капитал (собственный и заемный) минимальные проценты. Если из расчетной прибыли на совокупный капитал вычесть расчетные проценты на заемный капитал за период, то можно получить расчетную прибыль на собственный капитал за период (расчетная прибыль + расчетный процент на собственный капитал).

Таким образом, можно констатировать, что цели предприятия есть производные от индивидуальных целей людей.

Кроме того, предприятие дает многим людям или их группам возможность или стимулы достичь своих индивидуальных экономических и частично неэкономических целей. В этом смысле предприятие представляет собой центр интересов людей.

Список литературы:

1. Балаева Д.А., Калоева А.Н. Концепции "полосов роста" и "догоняющего развития" в системе государственного управления территориальным развитием. В сборнике: Глобальные вызовы современности и проблемы устойчивого развития юга России. Материалы международной научно - практической конференции. Институт информатики и

проблем регионального управления Кабардино - Балкарского научного центра РАН, Институт экономики Уральского отделения РАН. 2015. С. 84 - 87.

2. Дзобелова В.Б. Финансовый учет хозяйствующих субъектов в условиях рынка. // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 118 - 1. С. 88 - 91.

3. 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.

4. Дзобелова В.Б., Олисаева А.В. Экономический потенциал регионов России на примере СКФО. Фундаментальные исследования. 2015. № 8 - 3. С. 557 - 561.

5. Калоева А.Н. Методологические основы реформирования предприятий и реструктуризации производства. В сборнике: Стратегические направления современных социально - экономических преобразований: теория и практика. Владикавказ, 2015. С. 398 - 412.

6. Калоева А.Н. Планирование финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов АПК в современных экономических условиях: методологический базис. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2015. № 3 (65). С. 111 - 115.

© Калоева А.Н. 2017

Камынина С.А.

студент магистратуры Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
в г.Шахты Ростовская область

Бочко С.О.

студент магистратуры Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
в г.Шахты Ростовская область

Буряков Г.А.

д.э.н, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
в г. Шахты Ростовская область

ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Аннотация: В статье рассматривается понятие надежности банков на примере ПАО «Сбербанк России». Показывается доходность банка, анализируются доходы банка в месячной и годичной ретроспективе. Проверяются некоторые косвенные факторы, указывающие на возможные проблемы и надежность банка. Представлены методы управления надежностью.

Ключевые слова: банк, банковская деятельность, надежность, анализ, прибыльность.

Под надежностью банка понимается его способность без задержек и в любой ситуации выполнять взятые на себя обязательства. Надежность банка зависит от множества различных факторов. Условно их можно разделить на внешние и внутренние. К внешним относятся факторы, определяющие состояние финансового рынка, национальной и мировой экономики, политический климат в стране, а также форс - мажорные обстоятельства. К внутренним относятся факторы, обусловленные профессиональным уровнем персонала, и уровнем контроля за проводимыми банком операциями, а также: стратегия банка, обеспеченность собственным капиталом, внутренняя политика банка.

В Федеральном законе от 22.12.2014 №432 - ФЗ «О банках и банковской деятельности» в статье 24 и 25 указаны следующие способы обеспечения банком своей финансовой надежности: создание собственных резервов (фондов); классификация активов с выделением сомнительных и безнадежных долгов и создание резервов (фондов) на покрытие возможных убытков; соблюдение обязательных экономических нормативов; организация внутреннего контроля; выполнение норматива обязательных резервов, депонируемых в ЦБ[1].

Это правильные рекомендации, но их недостаточно. Для любого банка, прошедшего первоначальный этап своего развития, главными становятся задачи:

- освоение всего спектра банковских операций независимо от того, какую долю в тот или иной момент занимает в общем объеме показателей деятельности банка та или иная операция;
- развитие системы корреспондентских отношений;
- переход к активному использованию привлеченных средств;
- постоянная готовность правильно реагировать на изменение ситуаций. Последнее можно считать важнейшим свидетельством того, что у банка хороший потенциал устойчивости. Важнейшей чертой экономической устойчивости является соответствие стратегии банка объективным характеристикам реальной среды, в которой ему приходится работать, и соответствие текущих параметров деятельности банка его собственным стратегическим целям.

Существует несколько подходов к анализу надежности КБ: со стороны ЦБ, на основе рейтинговой системы и на основе публикуемой отчетности. Одной из основных функций ЦБ является надзор за деятельностью коммерческих банков. В успешном решении этой задачи большую роль играет система оценки финансового состояния банка. Такая оценка базируется на: расчете обязательных нормативов; анализе общей финансовой отчетности. Разработан анализ системы показателей деятельности коммерческого банка при принятии решений о выдаче ему кредитов Центробанка. При анализе деятельности коммерческих банков используются показатели, предусмотренные в Методике системы раннего реагирования по выявлению банков, не соответствующих требованиям. Эти банки разбиваются на 3 группы: 1 – банки, имеющие первые признаки проблемности, 2 – банки, испытывающие временные трудности, 3 – банки с первыми признаками банкротства.

Публичное акционерное общество «Сбербанк России» является крупнейшим российским банком и занимает 1 место по активам - нетто.

На 1 Октября 2017 г. величина активов - нетто банка «Сбербанк России» составила 23566.37 млрд.руб. За год активы увеличились на 2,61 % . Прирост активов - нетто

положительно повлиял на показатель рентабельности активов ROI: за год рентабельность активов - нетто выросла с 2.76 % до 3.57 % .

По оказываемым услугам банк в основном привлекает клиентские деньги, причем эти средства достаточно диверсифицированы (между юридическими и физическими лицами), а вкладывает средства в основном в кредиты.

Сбербанк России имеет право работать с негосударственными пенсионными фондами, осуществляющими обязательное пенсионное страхование, может привлекать пенсионные накопления и накопления для жилищного обеспечения военнослужащих; имеет право открывать счета и вклады по закону 213 - ФЗ от 21 июля 2014 г., т.е. организациям, имеющими стратегическое значение для оборонно - промышленного комплекса и безопасности РФ; находится под прямым или косвенным контролем ЦБ или РФ; в кредитную организацию назначены уполномоченные представители Банка России. [2].

Сбербанк по итогам 2016 года заработал 516,9 млрд. руб., следует из отчета банка. За год прибыль выросла на 136 % . В 2016 году кредитный портфель физических лиц вырос на 4,9 % , до 4,3 трлн. руб. и сократил кредитование корпоративного сектора на 7,6 % , до 11,3 трлн. руб. Сокращение кредитного портфеля произошло отчасти за счет переоценки валютных кредитов и досрочных погашений кредитов рядом крупных клиентов.

Ликвидными активами банка являются те средства банка, которые можно достаточно быстро превратить в денежные средства, чтобы возратить их клиентам - вкладчикам. Для оценки ликвидности, рассмотрим период примерно в 30 дней, в течение которых банк будет в состоянии (или не в состоянии) выполнить часть взятых на себя финансовых обязательств. Эта "часть" называется "предполагаемым оттоком средств". Ликвидность можно считать важной составляющей понятия надежности банка.

Объем активов, приносящих доход банка, составляет 88.81 % в общем объеме активов, а объем процентных обязательств составляет 78.65 % в общем объеме пассивов. Объем доходных активов примерно соответствует среднему показателю по крупнейшим российским банкам (87 %) [3,с.6]. Рассмотрим структуру доходных активов ПАО «Сбербанк России» в октябре 2016 и октябре 2017 года в таблице 1.

Таблица 1 - Структура доходных активов ПАО «Сбербанк России»

| Наименование показателя | 01 Октября 2016 г., тыс.руб. | | 01 Октября 2017 г., тыс.руб. | |
|---|------------------------------|------------|------------------------------|------------|
| Межбанковские кредиты | 979 694 927 | (4.86 %) | 1 353 710 505 | (6.47 %) |
| Кредиты юр.лицам | 10 879 190 713 | (53.96 %) | 10 962 443 010 | (52.38 %) |
| Кредиты физ.лицам | 4 280 438 873 | (21.23 %) | 4 649 487 970 | (22.22 %) |
| Векселя | 386 184 | (0.00 %) | 1 588 891 | (0.01 %) |
| Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования | 113 232 692 | (0.56 %) | 64 879 521 | (0.31 %) |
| Вложения в ценные бумаги | 3 103 123 669 | (15.39 %) | 3 207 769 390 | (15.33 %) |
| Прочие доходные ссуды | 643 748 419 | (3.19 %) | 603 728 357 | (2.88 %) |
| Доходные активы | 20 160 659 786 | (100.00 %) | 20 928 179 257 | (100.00 %) |

Видим, что незначительно изменились суммы кредиты юридических лицам, кредиты физическим лицам, вложения в ценные бумаги, увеличились суммы Межбанковские кредиты, сильно увеличились суммы Векселя, сильно уменьшились суммы Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования, а общая сумма доходных активов увеличилась на 3,8 % с 20160.66 до 20928.18 млрд.руб[4,с.58 - 59].

К 1 января 2017 года на открытых в Сбербанке счетах и вкладах физических лиц находилось около 11,5 трлн. руб. (+5,4 % к началу 2016 года), на счетах юридических лиц — 5,4 трлн. руб. (- 19,8 %). Рассмотрим в таблице 2 более подробно структуру процентных обязательств(т.е. за которые банк обычно платит проценты клиенту) ПАО «Сбербанк России» в октябре 2016 и октябре 2017 года.

Таблица 2 - Структура процентных обязательств

| Наименование показателя | 01 Октября 2016 г., тыс.руб | | 01 Октября 2017 г., тыс.руб | |
|-----------------------------------|-----------------------------|------------|-----------------------------|------------|
| Средства банков (МБК и корсчетов) | 464 406 535 | (2.49 %) | 342 479 022 | (1.85 %) |
| Средства юр. лиц | 6 380 314 379 | (34.22 %) | 5 748 613 667 | (31.02 %) |
| - в т.ч. текущих средств юр. лиц | 2 721 642 459 | (14.60 %) | 2 728 418 693 | (14.72 %) |
| Вклады физ. лиц | 10 266 055 109 | (55.06 %) | 10 963 831 620 | (59.15 %) |
| Прочие процентные обязательства | 1 536 014 420 | (8.24 %) | 1 611 868 920 | (8.70 %) |
| - в т.ч. кредиты от Банка России | 574 328 016 | (3.08 %) | 596 081 953 | (3.22 %) |
| Процентные обязательства | 18 646 790 443 | (100.00 %) | 18 534 131 512 | (100.00 %) |

Видим, что незначительно изменились суммы Средства юридических лиц, Вклады физических лиц, уменьшились суммы Средства банков (МБК и корсчетов), а общая сумма процентных обязательств уменьшилась на 0.6 % с 18646.79 до 18534.13 млрд. руб[5].

Прибыльность источников собственных средств увеличилась за год с 13.90 % до 15.49 % . При этом рентабельность капитала ROE увеличилась за год с 23.33 % до 24.41 % .

Чистая процентная маржа увеличилась за год с 5.04 % до 5.57 % . Доходность ссудных операций уменьшилась за год с 11.74 % до 11.38 % . Стоимость привлеченных средств уменьшилась за год с 4.70 % до 4.05 % . Стоимость средств населения (физических лиц) уменьшилась за год с 5.07 % до 4.15 % [6]. Структуру собственных средств рассмотрим в таблице 3.

Таблица 3 - Структура собственных средств

| Наименование показателя | 01 Октября 2016 г., тыс.руб. | | 01 Октября 2017 г., тыс.руб. | |
|--|------------------------------|-----------|------------------------------|-----------|
| Уставный капитал | 67 760 844 | (2.50 %) | 67 760 844 | (2.12 %) |
| Добавочный капитал | 316 157 093 | (11.67 %) | 323 960 536 | (10.12 %) |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет (непокрытые убытки прошлых лет) | 1 945 331 872 | (71.80 %) | 2 310 505 314 | (72.17 %) |

| | | | | |
|--|---------------|------------|---------------|------------|
| Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период | 376 649 546 | (13.90 %) | 495 841 094 | (15.49 %) |
| Резервный фонд | 3 527 429 | (0.13 %) | 3 527 429 | (0.11 %) |
| Источники собственных средств | 2 709 426 784 | (100.00 %) | 3 201 595 217 | (100.00 %) |

За год источники собственных средств увеличились на 18.2 % .Размер капитала банка на отчетную дату составил 3546.20 млрд.руб. Доля просроченных ссуд в течение года имеет тенденцию к увеличению, однако за последнее полугодие имеет тенденцию к незначительному росту. Доля резервирования на потери по ссудам в течение года имеет тенденцию к увеличению, однако за последнее полугодие имеет тенденцию к незначительному росту. Сумма норматива размера крупных кредитных рисков Н7 (макс.800 %) в течение года и последнего полугодия имеет тенденцию практически не меняться.

За последний год у банка не было смены собственников (акционеров). Также у банка за год не было значительного увеличения ФОР. На текущий момент условный коэффициент усреднения ФОР, равный значению 0.42, означает, что кредитная организация с высокой вероятностью усредняет ФОР и относится к 1 - й, 2 - й или 3 - й группе надежности[7].

Анализ финансовой деятельности и статистические данные за прошедший год кредитной организации Публичное акционерное общество «Сбербанк России» свидетельствуют об отсутствии негативных тенденций, способных повлиять на финансовую устойчивость банка в перспективе.

Поскольку деятельность банков проходит в условиях постоянно изменяющейся общеэкономической и социально - политической ситуации, изменения состояния финансового рынка, которые оказывают существенное влияние на экономическую устойчивость кредитных организаций, то основное внимание банка должно быть сосредоточено на организационно - экономических мероприятиях (реинжиниринг), комплексной оценке своей политики (управление денежными потоками и рисками), на совершенствовании своего информационно - аналитического и функционально - технологического обеспечения. [8,с.383 - 389].

Список использованной литературы:

1. Инвестиционная деятельность банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.sbrf.ru/moscow/ru/investor_relations/accountability/sberbank_in_numbers/annual_figures/ (дата обращения: 11.11.2017).
2. Мамонова И.Д., Валенцева Н.И. Банковское дело. - М.: КноРус, 2015.,с.6.
3. Риск - менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://report-sberbank.ru/ar/management-report/risk-management/> (дата обращения: 11.11.2017).
4. Содержание банковской деятельности [Электронный ресурс] // Юридический портал. – Режим доступа: http://lawtoday.ru/razdel/biblio/ban-prav/DOC_017.php (дата обращения: 11.11.2017).
5. Федеральный закон от 22.12.2014 №432 - ФЗ «О банках и банковской деятельности»

6. Федеральная служба по финансовому мониторингу[Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kfm.ru(дата обращения: 20.11.2017).

7. Филина Ф.Н. Анализ и управление рисками после кризиса. - М.: ИД ГроссМедиа, 2016.,с. 58 - 59.

8. Черкесова Э.Ю., Довлатян Г.П., Морозова В.С., Абгарян А.В. Роль антикризисного управления в современных условиях развития экономики России. Материалы VI - й Международной и 64 - й Всероссийской научно - практической конференции Южно - Российского государственного политехнического университета (НПИ) имени М.И. Платова и Шахтинского института (филиала) ЮРГПУ(НПИ) им. М.И. Платова, 2015. С.383 - 388.

© Камынина С.А.,Бочко С.О.,Буряков Г.А.2017

Кваско М.А.,

студентка 4 курса

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО

«Крымский федеральный университет

имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь, РФ

Горбачев В.А.,

старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО

«Крымский федеральный университет

г. Симферополь, РФ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ПОСТАВЩИКАМИ

Аннотация

В условиях обостряющей конкуренции расчеты с контрагентами являются одним из ключевых элементов в обеспечении финансовой устойчивости и перспектив развития организации. Служба внутрихозяйственного контроля осуществляет снижение финансовых потерь, поэтому потребность организаций в осуществлении эффективного внутреннего контроля по учету расчетов очевидна. Целью данной статьи является определение наиболее эффективных направлений внутреннего контроля учета расчетов с покупателями и поставщиками. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующую задачу – выделить причины недостаточной эффективности действующих элементов системы внутрихозяйственного контроля и основные пути их совершенствования.

Проведение контрольных процедур службой внутреннего контроля позволит реализовать эффективный внутренний контроль по нескольким направлениям, в том числе оптимизировать выбор поставщиков, обеспечить контроль наличия договоров, получать актуальную информацию о состоянии кредиторской и дебиторской задолженностей и на основании анализировать все операции с конкретным поставщиком или покупателем.

Рекомендуемые в статье направления организации службы внутрихозяйственного контроля и порядок его осуществления в плане расчетов с поставщиками и покупателями позволят повысить эффективность действующей в организации системы внутреннего контроля.

Ключевые слова

Внутренний контроль, служба внутреннего контроля, расчеты, контрагенты, риск, процедуры.

Современные рыночные условия предполагают обострение конкуренции, и как следствие расчеты с контрагентами приобретают особый характер и являются одним из ключевых элементов в вопросах выживания предприятий.

От состояния расчетов с контрагентами во многом зависит устойчивость финансового положения предприятий, эффективность их функционирования и перспективы дальнейшего развития. Основная цель организации службы внутрихозяйственного контроля заключается в снижении возникающих по различным причинам финансовых потерь. Потребность организаций в надлежащем учете и контроле расчетов очевидна, при этом крайне необходим эффективный внутренний контроль деятельности сотрудников, занимающихся учетом расчетов, и менеджеров, отвечающих за решения по улучшению состояния расчетов в организации.

Целью данной статьи является определение наиболее эффективных направлений внутреннего контроля учета расчетов с покупателями и поставщиками. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующую задачу – выделить причины недостаточной эффективности действующих элементов системы внутрихозяйственного контроля и основные пути их совершенствования.

Внутренний контроль представляет собой совокупность организационной структуры, методик и процедур по проверке соблюдения требований законодательства, точности и полноты отражения в документации бухгалтерского учета, своевременности подготовки достоверной бухгалтерской отчетности, предупреждения ошибок и искажений, исполнения распоряжений для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности.

Внутренний контроль состояния расчетов с контрагентами обеспечивается путем:

1. Распределения функций между подразделениями организации;
2. Назначения лиц, ответственных за проверку выполнения условий договоров и ведение учета расчетов;
3. Формирования системы подотчетности сотрудников;
4. Создания и обеспечения деятельности ревизионной комиссии в качестве органа контроля финансово - хозяйственной деятельности организации и т.п.

Данные пути обеспечения правильности и полноты расчетов с контрагентами дают положительные результаты, однако неуклонное увеличение сомнительных и безнадежных долгов в хозяйственной деятельности организаций предполагает поиск новых путей повышения эффективности внутрихозяйственного контроля в плане расчетов с контрагентами, что подтверждает актуальность данной статьи [1, с.3].

Источниками внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности являются законодательные акты, регулирующие правила учета. В том числе Гражданский кодекс Российской Федерации, Положения по бухгалтерскому учету: «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4 / 99), «Доходы организации» (ПБУ 9 / 99), «Расходы организации» (ПБУ 10 / 99), «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15 / 2008), «Учетная политика организации» (ПБУ 1 / 2008), «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3 / 2006). Также первичные документы,

такие как договоры с контрагентами, счета - фактуры, товарные накладные, различные акты, авансовые отчеты, платежные документы, выписки банков; регистры синтетического и аналитического учета, такие как ведомости, журналы - ордера, книги покупок и продаж, главная книга и др. Кроме того проверяются данные по бухгалтерской и налоговой отчетности организации.

В процессе осуществления контроля за состоянием ведения расчетов с покупателями, основными видами рисков являются:

1. Договора с сомнительным покупателем и закупки у ненадежных поставщиков;
2. Учет счетов покупателей и поставщиков, без фактически произведенной оплаты и поставок;
3. Безнадежная дебиторская задолженность — сотрудничество с некредитоспособным покупателем;
4. Осуществление сделок с неплатежеспособным покупателем;
5. Существенное искажение финансовой отчетности — если резерв под сомнительную задолженность создан неверно [2, с.125 - 127].

Таким образом, основным критерием повышения эффективности контроля состояния расчетов является снижение потерь, связанных с возникновением сомнительных и безнадежных долгов.

Снижение данных потерь возможно путем создания службы внутреннего контроля. При этом выделяются следующие общие проблемы:

1. Недостаток разработок теоретического аспекта в области внутреннего контроля;
2. Отсутствие общепринятых стандартов внутреннего контроля.

Последнее приводит к разобщенности внутреннего контроля в различных организациях и невозможности сопоставления эффективности деятельности службы внутреннего контроля. Ввиду этого организации не могут проводить стандартные контрольные процедуры, а вынуждены разрабатывать свои, что приводит к осложнению деятельности системы внутреннего контроля в организации.

На службу внутреннего контроля следует возложить следующие функции (рис. 1).

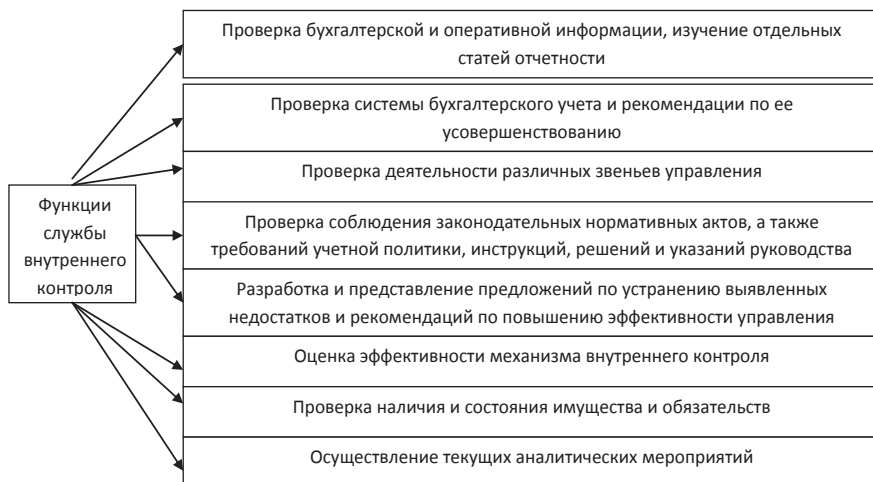


Рисунок 1. Функции службы внутреннего контроля

Должное выполнение данных функций гарантирует создание эффективной системы внутреннего контроля, что позволит:

1. Обеспечить эффективное функционирование и финансовую устойчивость организации;
2. Эффективно использовать ресурсы и потенциал, имеющиеся у организации;
3. Сформировать полную и надежную систему информационного обеспечения всех уровней управления;
4. Своевременно выявлять и минимизировать финансовые и иные риски в управлении организацией.

Для осуществления внутрихозяйственного контроля расчетов с покупателями и поставщиками организациям следует использовать единую методику, определяющую порядок и сроки ее проведения, а также приемы и процедуры, применяемые при проверке. В целях осуществления оперативного контроля и управления проверки расчетов желательно проводить ориентировочно два раза в год.

Методика внутреннего контроля предполагает формирование баз данных поставщиков, обеспечение четкой координации действий внутренних контролеров, проведение сплошного способа контроля расчетов с поставщиками. Также логическая проверка документов по существу сопровождается формальной проверкой.

В план мероприятий внутреннего контроля расчетов организации рекомендуется включить:

1. Взаимную сверку расчетов с покупателями и поставщиками;
2. Проверку соответствия заключаемых с контрагентами договоров требованиям нормативно - правовых актов РФ;
3. Детальную проверку состояния задолженности перед покупателями и подрядчиками и правильности отражения в бухгалтерском учете операций по данным расчетам;
4. Контроль за соответствием требованиям первичного и налогового учета с покупателями и подрядчиками;
5. Проверку соответствия данных аналитического учета расчетов с покупателями и поставщиками данным синтетического учета.

Для осуществления эффективного внутрихозяйственного контроля следует проводить следующие процедуры:

1. Проверка оперативности регистрации фактов хозяйственной жизни;
2. Проверка правильности заполнения первичной учетной документации, соблюдения графика документооборота;
3. Проверка реальности существующей дебиторской и кредиторской задолженности;
4. Проверка расчетов по кредитам и претензиям и пр. [3].

Таким образом, проведение данных контрольных процедур на основании выверенного плана мероприятий службы внутреннего контроля позволит реализовать эффективный внутренний контроль по следующим направлениям:

1. Создать базу данных надежных поставщиков;
2. Оптимизировать выбор поставщиков (подрядчиков) и покупателей исходя из оценки надежности и платежеспособности соответственно;
3. Обеспечить контроль наличия договоров, правильности их заполнения и процесса осуществления платежей;

4. Своевременно получать актуальную аналитическую информацию о предоплате, задержке платежей и состоянии кредиторской и дебиторской задолженностей;

5. Анализировать все операции с конкретным поставщиком или покупателем для корректировки выбора поставщиков и покупателей.

Рекомендуемые в статье направления организации службы внутривозвратного контроля и порядок его осуществления в плане расчетов с поставщиками и покупателями позволят повысить эффективность действующей в организации системы внутреннего контроля. Осуществление внутреннего контроля позволит организациям оптимизировать их деятельность, а также приведения к минимуму возможность принятия нерациональных, невыгодных управленческих решений.

Список использованных источников:

1. Алтухова Н.В. Унификация процесса сбора аудиторских доказательств во время аудита разных участков бухгалтерского учета / *Universum: экономика и юриспруденция.* — 2015. — № 3 (14). — С. 3.

2. Васильева Е.А. Внутренний аудит как основополагающее звено развития внутривозвратного контроля в системе управления организацией / Е.А. Васильева, Т.Н. Гуськова // *Экономика и управление: новые вызовы и перспективы* – 2013. – № 4 – С.125 - 127.

3. Демироглу Н.Б., Якубова Е. Повышение эффективности внутреннего контроля состояния расчетов с покупателями // *Таврический научный обозреватель.* – 2016. – №1 - 1 (6). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-vnutrennego-kontrolya-sostoyaniya-raschetov-s-pokupatelyami> (дата обращения: 06.11.2017).

© Кваско М.А., Горбачев В.А. 2017

Кислакова К.И., Студентка 3 курса
Калужского государственного университета им. К. Э. Циолковского
Г. Калуга, Россия

Солдатов В.А., Студентка 3 курса
Калужского государственного университета им. К. Э. Циолковского
Г. Калуга, Россия

Юнева А.А., Студентка 3 курса
Калужского государственного университета им. К. Э. Циолковского
Г. Калуга, Россия

О ПРАКТИКЕ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТАМОЖЕННО - ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: В статье проведен анализ вопросов, касающихся проблемы развития таможенных логистических кластеров. Представлен опыт по развитию таможенно - логистических кластеров в Калужской области. Приведены основные этапы распространения данной практики в Российской Федерации.

Ключевые слова: логистические кластеры, таможня, логистика, пропускные пункты, комплекс, Калужская область.

Под системой таможенно - логистических кластеров понимают комплексы, которые установлены исключительно для осуществления более эффективного и более быстрого прохождения таможенного либо пограничного контроля.

На территории России имеется не менее 70 основных таможенно - логистических кластеров, которые дают возможность принимать грузы из - за рубежа либо наоборот осуществлять поставки товаров через пропускные пункты на территорию РФ в более дешевом варианте, чем через стандартные таможенные пункты. Логистический кластер дает возможность также создавать предпосылки для осуществления ускоренного операционного обслуживания клиентов с использованием новейших информационных систем.

Возникновение кластеров на таможенном контроле и их экономическая выгода рассмотрено далее.

По официальным данным российских таможенных служб за 2017 год, за 10 лет существования системы кластеров на таможенном контроле было внедрено более 1200 автоматизированных систем таможенно - пропускного значения, что и стало основным стимулом для экономического развития ряда отстающих регионов России.

Известно, что на территории Калининградской области на сегодняшний день работает более 18 центров, которые дают возможность осуществлять логистические мероприятия в более сжатые сроки, чем до введения системы в 2007 году.

В чем заключается основная суть внедрения на территории России методов экономического структурирования в системе таможенного и логистического контроля? По заявлению ряда российских экспертов, а также представителей властных структур, создание таможенных логистических кластеров сделало возможным увеличить товарооборот с рядом стран Западной Европы, а также с Китаем и даже с США. В чем заключается особенная часть и финансово - экономическая выгода от внедрения планов логистической операции в таможенном деле?

Прежде всего, такие терминалы способны принимать и обрабатывать заказы на два - три дня быстрее, чем это было до внедрения системы логистических кластеров в приграничных районах между Россией и рядом зарубежных государств. Лучшим образом подобного рода на 2016 год считается логистический терминал в городе Благовещенске, который смог принять более 3450 грузовых железнодорожных контейнеров из Китая, которые создали предпосылки для ускоренного экономического развития Дальневосточного региона.

По словам заместителя мэра города Благовещенска, Дмитрия Самсонова, город получил более 340 миллионов рублей в виде налоговых отчислений от китайской стороны за один только 2015 год, в связи с возросшим уровнем приобретения продукции из КНР заказчиками из России, Европы и стран СНГ.

Однако необходимо понимать, что подобная система показала свою эффективность именно в период общероссийского экономического кризиса, который впоследствии смог увеличить товарооборот с зарубежными партнерами на 73 % больше, чем в 2010 году, когда система только внедрялась на территории России.

Представляется интересным опыт по развитию таможенно - логистических кластеров в Калужской области. Логистические кластеры – это своего рода центры, которые берут на себя ответственность по поддержанию и росту экономического благосостояния основных производственных комплексов на территории стран Евразийского экономического союза.

Калуга – это регион, на территории которого успешно развиваются автомобильный, фармацевтический, био - технологический и другие кластеры, созданы особые экономические зоны. Это развитие невозможно без осуществления операции логистики и оптимизации процедур таможенного контроля.

В регионе создан логистический кластер «Ворсино», который объединяет одноимённый индустриальный парк, участок особой экономической зоны «Калуга», мультимодальный терминально - логистический комплекс «Freight Village» и аэродром «Ермолино».

Следует отметить, что важную роль в создании кластера «Ворсино» сыграл открытый железнодорожный маршрут, который проходит по Новому Шёлковому пути из порта Дальня Китайской Народной Республики в Ворсино. При этом уже рассматривается перспектива его продления до Западной Европы.

Также особого внимания заслуживает и транспортно - логистический центр "Росва", который создан с целью оптимизации логистических операций резидентов индустриальных парков Калужской области ("Грабцево", "Росва", "Калуга - Юг"), а также обслуживания других участников ВЭД. Расположение ТЛЦ "Росва" в месте скопления производственных предприятий, наличие вблизи разветвленной сети возможных маршрутов обслуживания грузовладельцев (5 км от автомобильной трассы М - 3, 4 км от железнодорожной станции Ворытыньск Московской железной дороги, 20 км от города Калуга, в центре индустриального парка "Росва") создали предпосылки его использования не только для обслуживания резидентов индустриальных парков, но и в качестве одного из опорных объектов сети распределения на территории Центрального федерального округа.

Кластеры на территории Калужской области способны одновременно размещать более 120 грузовых автомобилей; на территории кластера имеются многочисленные пункты питания, гостиницы, страховые компании, которые дают возможность принимать грузы, прежде всего, международной направленности.

Оформление и процедура таможенного контроля товаров осуществляется в более чем 23 центрах таможенного регулирования, но, по данным на май 2017 года, планируется введение в строй еще не менее 3 КПП в пределах калужского таможенного и логистического кластера.

Таким образом, опыт экономической деятельности различных регионов свидетельствует о положительных результатах внедрения логистических кластеров. Основные итоги этой практики представлены в таблице.

Таблица 1. Система продвижения и регулирования кластеров логистики в РФ по годам

| | |
|------|---|
| 2014 | Страны Евразийского экономического союза устанавливают собственные тарифы для эффективной циркуляции товаров и ресурсов внутри стран СНГ и за их пределами. Логистические и таможенные пункты позволяют увеличить региональный бюджет более чем на 32 % от предыдущего периода. |
|------|---|

| | |
|------|--|
| 2015 | В России начинает действовать режим наибольшего благоприятствования для транспортных компаний, которые пользуются услугами логистических центров. Капиталоемкость становится более значительной. |
| 2016 | Бюджет регионов РФ пополнился более чем на 300 миллионов рублей с момента внедрения системы таможенного и логистического регулирования. |

Исходя из вышесказанного, многочисленные таможенные и логистические кластеры, которые с высокой долей эффективности внедряются на территории России, имеют все предпосылки для перехода на качественно более высокий уровень операционного обслуживания, что приведет в ближайшие годы к более высокому показателю капитализации продукта транспортных компаний.

Список использованной литературы:

1. Косьмин А.Д., Метелев С.Е., Дубен - ская Е.С. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие. М.: Экономика, 2016.
2. Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 2014.
3. Jetzke S. Grundlagen der modernen Logistic. München: Verlag Carl Hanser, 2014.
4. Евлов Д.К. - С. Логистический механизм регулирования внешнеторговых процессов: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2015.

© Кислакова К.И. , Солдатикова В.А. , Юнева А.А., 2017

Комок Я.Т.

Студентка группы 231зс Алтайский государственный университет

ОТНОШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К МЕСТНЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

Аннотация: В статье расстраивается влияние местного производства на развитие локальной территории. Даны понятия лояльность потребителя с точки зрения разных авторов, определенных пространственные характеристики. Показано влияние лояльности местных потребителей на развитие и формирование локальных рынков. В конце статьи подчеркивается значимость влияние лояльности потребителей на укрепление локального рынка.

Ключевые слова: лояльность покупателей, локальный рынок, локальный потребительский рынок, бренд, конкурентоспособность.

Отношения, проявляющиеся в приверженности покупателей товарам какой - либо марки, часто называют лояльностью. По сути, это не просто лояльность, а отношения лояльности, хотя их пока так мало кто называет. Для того чтобы разобраться, что собой представляет лояльность, отношение ли, как внутреннее сущностное намерение, или действие, через

которое проявляется какое - то другое отношение, необходимо сопоставить мнения и суждения ученых, посвятивших исследованию этого феномена немало времени и страниц в своих публикациях.

Исследованием проблем, связанных с лояльностью потребителей, весьма плодотворно занимаются такие ученые, как Д. Аакер [1,с.78], Д.С. Витман [2,с.113], В.И. М.И. Магура [3,с.89], Ф. Райхельд [4,с.119], др. При этом для определения отношений потребителей к компании, ее товару авторы используют различные термины. Наряду с лояльностью некоторые из них ведут речь о приверженности, а также преданности и даже патриотизме. Единого понятийного поля, единства мнений относительно содержания этих понятий до сих пор пока не сформировано.

Слово «лояльность» происходит от французского «loyal», что в переводе означает «верный». В толковом словаре В.И. Даля термин «лояльный» рассматривается как доступный, милосердный, человечный, человеколюбивый, приветливый, благородный и правдивый, доброжелательный [1,с.78]. Толковый словарь русского языка С.И. Ожегова говорит о лояльном как о держащемся формально в пределах законности, в пределах доброжелательно - нейтрального отношения к кому -нибудь, чему -нибудь [3,с.89]. В энциклопедическом словаре лояльность рассматривается как выполнение законов, установлений и требований органов власти и как корректность, отказ от каких - либо предосудительных и недоброжелательных действий.

Довольно часто в научной и учебной литературе наряду с понятием «лояльность» употребляется и понятие «приверженность». С точки зрения психологии понятие «приверженность» рассматривается как преданность, склонность, наклонность [3,с.77], преданность кому -нибудь чему -нибудь. Рассматривая лояльность, как верность можно говорить о приверженности и преданности как о синонимах лояльности [4,с.90].

В общем случае, если подвести итог приведенным выше определениям, можно заключить, что лояльность рынка, в общем и целом, означает верность потребителей, проявляемая ими по отношению к данной конкретной организации, ее товарам.

В ходе этих и других исследований установлено, что лояльность достигается при наличии (возникновении, создании производителем, субъектами локального рынка) определенных условий. Потребитель, в частности, должен:

- 1) иметь устойчивое предпочтение при приобретении данного товара всем остальным;
- 2) иметь желание совершить повторную покупку и в дальнейшем продолжать приобретать данную марку;
- 3) испытывать чувство удовлетворенности по отношению к марке;
- 4) быть нечувствительным к действиям конкурентов;
- 5) в структуре лояльности потребителя должно наблюдаться преобладание эмоциональной компоненты над рациональной;
- 6) производитель должен задавать временную переменную (т.е. период времени, в течение которого будут действовать все перечисленные выше условия); другими словами, он должен планировать действия, направленные на отношения лояльности [2,с.90].

Таким образом, как следует из рекомендаций исследователей отношений лояльности, чтобы утвердиться на локальном рынке и завоевать лояльность потребителей фирмам, их товарам, торговым маркам стоит уделять больше внимания местным традициям и предпочтениям, ценностям для удержания «своих» потребителей. В регионах сильны

собственные традиции, привычки, стереотипы, переломить которые довольно трудно и удается далеко не всегда и не всем. Конкурентам приходится тратить много сил, времени и средств, чтобы преодолеть традиции местных потребителей.

Если руководство предприятия будет создавать эффективные условия для реализации ценностей клиента, персонала, дистрибьюторов посредством развития организационной культуры, то и уровень лояльности перечисленных контрагентов непременно будет повышаться.

Список литературы:

1. Aaker, D. A. Managing Brand Equity / D. A. Aaker. - The Free Press, 1991. - 456с.
2. Витман, Д. С. Мотивация и стабильность персонала в организации / Д. Витман / - СПб, 2004. – 20 с.
3. Магура, М. И., Курбатова, М. Б. Современные персонал - технологии. Организационная приверженность. // Управление персоналом / М. И. Магура, М. Б. Курбатова, 2001.– 45 - 50 с.
4. Райхельд, Т., Тил, Ф. Эффект лояльности: движущей силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Т. Райхельд, Ф., Тил. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. - 384с.

© Комок Я.Т. 2017

Кононова А.Е.,

Студентка 4 курса

кафедры теории и истории российского и зарубежного права

ВГУЭС,

г. Владивосток, Российская Федерация

Научный руководитель: Ходова С.С

к.и.н., доцент

Кафедра теории и истории российского и зарубежного права

ВГУЭС,

г. Владивосток, Российская Федерация

ОПЫТ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНКЕ США

Аннотация: В статье проведен анализ опыта передачи технологий на рынке высоких технологий Соединенных Штат Америки. Рассмотрены специальные федеральные программы, которые занимают важное место в становлении трансфера технологий США.

Abstract: The article analyzes the experience of technology transfer in the high technology market of the United States of America. Special federal programs that take an important place in the development of the transfer of US technology are considered.

Ключевые слова: Рынок высоких технологий, трансфер технологий, финансовая позиция, Соединенные Штаты Америки, хозяйствующие субъекты, федеральные программы.

Key words: High - tech market, technology transfer, financial position, United States of America, business entities, federal programs.

Анализ опыта Соединенных Штат Америки в сфере передачи технологий указывает на возрастание значения трансферта высоких технологий для соразмерного прогрессирования жизненно важных областей национальной экономики, а также для выявления важнейших ориентаций дальнейшего развития. Важнейшим элементом, который позволяет в полной мере использовать возможности фундаментальных и прикладных изобретений и проекты, накопленных и разработанных в США, является процедура передачи технологий между национальными хозяйствующими субъектами[1]. Достижения в решении задач оперативного и масштабного распространения технологий между широким кругом вероятных покупателей в личном секторе и в обществе в целом, имеют весомую роль для американской экономики, как и наращивание базовых и прикладных изучений во всевозможных областях познаний. Трансферт технологий дает возможность сомкнуть важные ячейки воспроизводственной цепи, началом которой выступают фундаментальные исследования, а конечным составляющим – осуществление готовой сверттехнологичной продукции и предложений на мировом рынке.

Правительство продолжает применять имеющиеся у него денежные, организационные и административные ресурсы для наращивания передового потенциала, расценивая последний как главное звено собственного финансового лидерства в мировом масштабе. Наряду с этим, в XXI веке в Соединенных Штатах Америки выявлено стойкое желание интенсивного применения государством не только личных ресурсов, но и всестороннего стимулирования ресурсов индивидуального сегмента и академической науки для разрешения общенациональных социально - экономических задач. К главным задачам относятся увеличение государственной конкурентоспособности и финансовый подъем. В последнее десятилетие значимо реструктурировано финансирование научно - технических программ, являющихся почвой грядущих высоких технологий[2].

Исследование выявило, что на современной стадии взаимовыгодного, с финансовой позиции, обмена познаниями и технологиями среди государств, частным промышленным сектором и академической наукой, то есть – трансферт технологий, считается главным устройством действенного применения научно - технологичного ресурса Соединенных Штатов Америки. Право США формально определило значимость в формировании прогрессивной финансовой структуры, установив исключительно управленческие и экономические обязанности хозяйствующих субъектов по передачи высокотехнологичной продукции. Трансферт инноваций, опирающийся на обширную, непрерывно развивающуюся законодательную основу, которая характеризуется присутствием свободно сформированной институциональной инфраструктуры, и имеет ключевые элементы, представленные в Консорциуме федеральных лабораторий по передачи высоких технологий, такие как, филиалы по изучениям и использованиям инновационных разработок, территориальные центры по передачи технологий и другие. Эти все

институты формируют целостную инфраструктуру в пределах государственной экономики и обладает огромными возможностями в области передачи инноваций[3].

Специальные федеральные программы занимают особенное место в становлении трансфера технологий США. Они являются наиболее важным механизмом стимулирования частного сектора, в том числе малого бизнеса, а также государственных, региональных и местных органов власти не только в плане развития передачи технологий, но и в решении национальных социально - экономических проблем. Наиболее значимые программы в становлении трансфера технологий:

- 1) Программа использования научных открытий и технологий двойного назначения;
- 2) Программа передовых технологий;
- 3) Программа инновационных исследований малого бизнеса;
- 4) Программа передачи технологий малому бизнесу.

Все они предполагают обширное привлечение федеральных ведомств и частных компаний, которые принимают обязательное долевое участие в осуществлении коммерчески престижных проектов. Данные программы имеют характер в росте финансирования и его дальнейшей рекомбинации, в угоду межведомственных проектов, и, имеют нацеленность на новейшие проекты в сфере инновационных технологий в разрешение глобальных задач[4].

Осуществление федеральных программ в сфере передачи технологий проявило постоянный рост долевой деятельности малых компаний в выполнение совместных экспериментальных проектов, вдобавок к этому, исполнение разработок в условиях проектов, которые предлагаются федеральными ведомствами.

Институт интеллектуальной собственности является ключевым подходом инновационной направленности экономики США. Посредством нормативно правовой базы и правительственного координирования сконструирована квалифицированная защита информационных систем, которые дают возможность Соединенным Штатам Америки быть лидером в мировой конкуренции за вовлечение в национальную экономику наиболее высококвалифицированной рабочей силы и самого компетентного научного состава. На ряду с этим, стремление на обеспечение защиты информационных систем окупаются во много раз вкладом иностранного штата работников в экономические ресурсы США[5].

Список используемой литературы

1. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей, г. Москва, 1992 г.
2. Марцинкевич В.И. Проблема эффективности в XXI веке: экономика США / Отв. ред. В.И. Марцинкевич, г. Москва, изд. «НАУКА», 2006 г.
3. Правовые основы трансфера технологий.
4. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis.— Oxford: Oxford University Press, 1993. 541 p.
5. Bush G. Science and Technology. A Report to the Congress. Wash., 1992.1996 Competitiveness Index: A Ten - Year Strategic Assessment. The US Council on Competitiveness. October 1996.

© Кононова А.Е., 2017

Коркешко О. Н., магистрант,
кафедра управления персоналом, сервиса и туризма,
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»,
г. Оренбург, Российская Федерация
Логинов В. В., магистрант,
кафедра управления персоналом, сервиса и туризма,
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»,
г. Оренбург, Российская Федерация

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация : в данной статье рассматривается проблема лояльности, актуальность которой подтверждается наличием большого количества исследований и публикаций по основным направлениям тематики. В работе представлены факторы формирования лояльности и факторы влияющие на лояльность персонала организации. Автором использован комплексный подход к определению содержания лояльности персонала.

Ключевые слова : лояльность персонала, факторы лояльности персонала, управление персоналом, формирование лояльности, лояльный человек, мотивация.

В условиях инновационной экономики основным источником конкурентных преимуществ организации, наряду с информационными технологиями, является персонал, от уровня компетенций, мотивации и лояльности которого во многом зависит эффективная реализация принятой стратегии.

Актуальность проблемы лояльности подтверждается наличием большого количества исследований и публикаций по двум основным направлениям: формирование лояльности потребителей к определенному продукту, бренду или организации и формирование лояльности как положительного отношения к организации - работодателю. Положительное отношение сотрудников к организации формируется в результате формирования системы развития человеческих ресурсов, которая подчеркивает важность персонала в достижении организационных целей и предполагает обучение и карьерный рост [4, с. 43].

Проблемы лояльности персонала рассматриваются в работах авторов: М. Армстронга, В. И. Дминяка, Ю. М. Вершило, Т.О. Соломандиной, Дж. Кея, Дж. Куина, Н. Гангани, Г. Мак Лиина.

Формирование лояльного персонала рассматривается как одно из важнейших направлений деятельности кадрового менеджмента, влияющего на эффективность организации; желательный сопутствующий эффект при проведении кадровых мероприятий.

Что такое «лояльность»? Это социально - психологическая установка работника. Она определяется его отношением к руководству, сотрудникам, к их действиям, к организации в целом. Наибольшее значение для управления лояльностью персонала для кадровой службы имеют такие вопросы, как диагностика и дифференциация лояльных и нелояльных сотрудников, прогнозирование их возможного нелояльного поведения, исследование механизмов влияния организации на лояльность персонала, выявление внутренних детерминант лояльности [6, с. 427].

Трансформация экономических, трудовых отношений в обществе, отсутствие развитой законодательной базы, изменение социальных норм распределения материальных благ являются предпосылками нелояльного поведения работников, возникновения конфликтов в организациях, которые могут привести к деструктивным последствиям. Высокий уровень напряженности в коллективе приводит к увеличению текучести кадров, снижению приверженности персонала и возникновению угроз корпоративной безопасности со стороны работников. В этой ситуации деятельность многих организаций становится экономически неэффективной. Ф. Райхелд пришел к выводу, что сокращение текучести кадров в организации на 5 % может привести к росту прибыли этой организации в размере от 25 % до 100 % в зависимости от отрасли или сферы бизнеса [12, с. 175]. Эти результаты, получившие подтверждение в последующих исследованиях, привели к появлению целого ряда концепций лояльности человеческого ресурса и методологий оценки уровней лояльности.

Положительное отношение сотрудников к организации формируется в результате формирования системы развития человеческих ресурсов, которая подчеркивает важность персонала в достижении организационных целей и предполагает обучение и карьерный рост [12, с. 43]. По мнению автора, наиболее приемлемым для понимания сущности лояльности является комплексный подход, который предполагает формирование организационной приверженности и включает идентификацию, вовлеченность и лояльность.

Многие специалисты в работах уделяют внимание факторам формирования лояльности персонала. Так, И. Корнеева считает, что особенности корпоративной культуры являются важнейшим фактором, определяющим представление работников о лояльном отношении к компании. При этом организационная культура может быть органической (семейной), предпринимательской, партиципативной [2]. По мнению К.В. Харского, факторы, способствующие возникновению лояльности: прошлый опыт, система личных ценностей, внимание к работнику, чувство гордости [8, с. 375].

Е. Стружанова, рассматривая проблемы формирования лояльности персонала, отмечает следующие факторы: карьерный рост, благоприятный морально - психологический климат в коллективе (психологическая атмосфера), вера в общее дело (следование миссии, гордость за компанию) [10].

Факторы, оказывающие влияние на лояльность персонала, по мнению К.Э. Оксинайда, делятся на три группы:

- факторы, связанные с объективными условиями труда в данной организации и на данном рабочем месте;
- факторы, вытекающие из представлений и установок руководства относительно человеческих ресурсов;
- личностные особенности сотрудников [6].

И.Г. Чумарин выделяет факторы, обеспечивающие лояльность персонала: доверие, признание, поддержка, развитие [9].

В процессе разработки концептуальных подходов к диагностике и формированию лояльности персонала Г.Ф. Голубева приходит к выводу о том, что к внутренним факторам лояльности в экономико - психологических исследованиях относят степень склонности к риску; экстравертированность / интровертированность; мотивация достижения (избегания

неудач); профессиональные компетенции. К внешним факторам лояльности относят: удовлетворенность уровнем заработной платой; социальную защищенность; условия карьерного и профессионального роста; социально - психологический климат, стиль управленческой деятельности [8].

К. Харский выделяет пять факторов, влияющих на лояльность: базовые нужды, эмоциональная поддержка, понимание целей, возможность роста, приверженность [11]. Если рассматривать содержание указанных факторов более подробно, то прослеживается схожесть и взаимосвязь с потребностями в иерархии А. Маслоу.

На основании вышеизложенного автор предлагает следующую классификацию факторов, оказывающих влияние на лояльность персонала: факторы, имеющие отношение к организации – организационные, внешние (по отношению к персоналу, личности); имеющие отношение к сотруднику – внутренние (личностные, психологические, мотивационные).

Организационные факторы лояльности, по мнению автора, характеризуют возможности для формирования лояльности сотрудников, представляют условия для удовлетворения потребностей и развития личности: организационная культура; стиль руководства; социально - психологический климат; условия труда; открытая информационная политика (доступность информации); система управления персоналом, в т. ч. система мотивации. Внутренние факторы определяются личностными ценностями и потребностями, удовлетворение которых способствует развитию чувства гордости за компанию и, как следствие, формированию лояльности или повышению ее уровня: достойная заработная плата и прозрачная система вознаграждений; возможность карьерного и профессионального роста; профессиональная компетентность; ценности личности; понимание целей; поддержка; признание; доверие.

При формировании лояльности персонала следует учитывать наличие следующих видов лояльности:

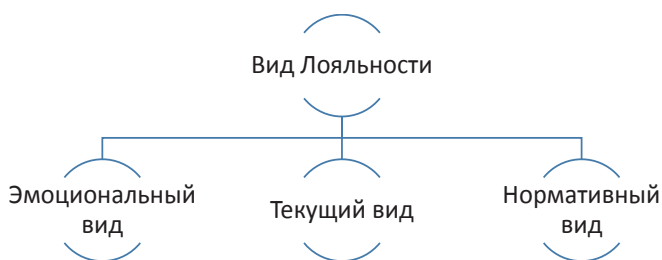


Рисунок 2 – Виды лояльности персонала

Чем больше видов лояльности присутствует в ценностно - мотивационной структуре сотрудника, тем больше он привязан к организации.

Как измерить лояльность сотрудника организации? Для этого существует набор критериев: требования, которые выдвигает руководство организации к сотруднику; должностные инструкции; уважение и доверие к руководителю и коллективу организации; правила и нормы поведения на рабочем месте; запрет на распространение

конфиденциальной информации организации, на неуважительные отзывы о ее деятельности и руководителе; почтительное отношение к клиентам [10, с. 490].

Понять, лояльный человек или нет, можно по нескольким критериям: заинтересованность претендента в вакантном месте в организации; преданность своей работе и ответственный подход к обязанностям; инициативность и желание процветания организации; стремление к повышению профессионализма и самосовершенствованию; готовность к нововведениям, предложенным руководством.

Для формирования лояльности определенного типа следует понять, имеются ли для этого в ценностно - мотивационной структуре сотрудника необходимые предпосылки и сопоставить их с организационными условиями: условиями труда, системой стимулирования и мотивации, возможностью проявить ответственность и инициативу, с престижностью работы, уровнем производственного стресса, степенью информированности работников и их вовлеченностью в решение проблем организации, стилем управления, организационной культурой и др.

Для формирования лояльности персонала менеджерам необходимо активно применять все имеющиеся инструменты управления лояльностью и мотивацией сотрудников, при этом ценностно - мотивационную структуру сотрудников необходимо «встраивать» в сложившуюся организационную систему. Процесс формирования лояльности персонала организации – это долгосрочный процесс, который включает последовательные шаги по формированию лояльного персонала, ориентированного на достижение целевых результатов.

Список использованной литературы

1. Голубева Г.Ф. Концептуальные подходы к диагностике и формированию лояльности персонала организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/loyalnost-personal-organizatsiy-analiz-teoretiko-metodologicheskikh-i-metodicheskikh-aspektov>
2. Корнеева И. Лояльность персонала [Электронный ресурс] / И.Корнеева. – Режим доступа: <http://www.trainings.ru/library/dictionary/loyalnost/>
3. Кротова Н.Н. К вопросу о формировании и оценке систем лояльности покупателей / Н.Н. Кротова // Экономинфо. – 2012. – №17. – С. 23–25.
4. Логунова И.В. Методический подход к разработке системы развития человеческих ресурсов предприятия / И.В. Логунова // Организатор производства. – 2015. – №1 (64). – С. 42–50.
5. McElroy J. C., Morrow P.C., Laczniak R.N. External organizational commitment // Human Resource Management Review. 2001. Vol. 11.
6. Новиков С.Д. Эффективные методы оценки персонала / С.Д. Новиков // Актуальные вопросы применения методов оценки персонала: Сборник статей научно - практической конференции. – Екатеринбург: Пульс. – 2011. – 427. 2.
7. Огинский И.А. Основы государственной службы / И.А. Огинский. – Брянск: ОСТ, 2013. – С. 490.
8. Оксина К.Э. Лояльность и преданность персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/loyalnost_predannost_personala/

9. Райхельд Ф. Эффект лояльности: движущие силы роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф. Райхельд, Т.Тил. - М.: Вильямс, 2005.

10. Стружанова Е. Лояльность персонала [Электронный ресурс] / Е. Стружанова. – Режим доступа: http://www.treko.ru/show_article_1385

11. Харский К. Благонадежность и лояльность персонала / К. Харский. – СПб.: Питер, 2003. – 496 с.

12. Чумарин И. Г. Люди и организации: деструктивное противодействие // Люди и организации: сб. тезисов Третьей Всероссийской конференции. СПб.: ЗАО «ИМАТОН - М», 2000.

© Коркешко О. Н., 2017

© Логинов В. В., 2017

Корчемный П.В.,

Студент, 4 - й курс

институт экономики и предпринимательства

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет

им. Н.И. Лобачевского,

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

Субботин А.В.

Студент, 4 - й курс

институт экономики и предпринимательства

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет

им. Н.И. Лобачевского,

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Аннотация: в статье проводится нейросетевой анализ динамики развития инвестиционной деятельности регионов Российской Федерации на базе аналитической платформы Deductor. В процессе моделирования был построен многослойный перцептрон.

Ключевые слова: инвестиционная политика, развитие регионов, искусственный интеллект, нейросетевое моделирование, многослойный перцептрон.

Одним из наиболее эффективных и перспективных инструментов развития современной национальной экономики является осуществление активной инвестиционной политики. По средствам привлечения большого числа инвестиций экономика страны сможет подняться на более высокий качественный уровень, что подчёркивает актуальность данного вопроса в регионах Российской Федерации [1].

В работе на основе данных Федеральной службы государственной статистики было проведено нейросетевое моделирование динамики развития инвестиционной деятельности за период 2012 – 2015 гг. на основе следующих показателей [2]:

- Y – инвестиции в основной капитал (млн. руб.);
- $X1$ – инвестиции в основной капитал транспорта и связи (млн. руб.);
- $X2$ – инвестиции в основной капитал образования (млн. руб.);
- $X3$ – инвестиции в основной капитал здравоохранения и предоставления социальных услуг (млн. руб.);

В качестве инструмента проведения исследований использована нейронная сеть – многослойный персептрон [3], реализованный на базе аналитической платформы Deductor [4]. Эта сеть представляет собой многослойную нейронную сеть прямого распространения, основанную на обучении с учителем.

На рис. 1 представлена структура многослойного персептрона, который построен на основе данных за 2015 г.

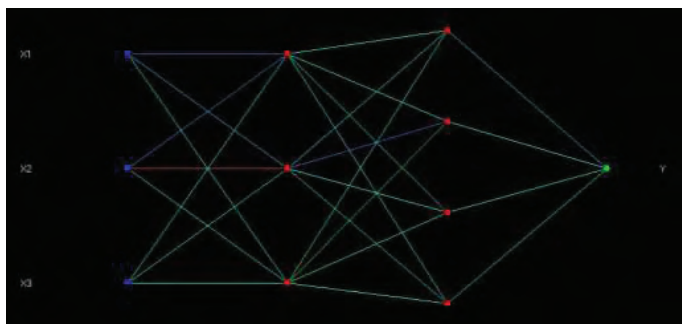


Рис. 1. Граф многослойного персептрона

В качестве примера на рис.2 приведен график зависимости инвестиции в основной капитал (Y) от инвестиции в основной капитал образования ($X2$) в 2015 г.

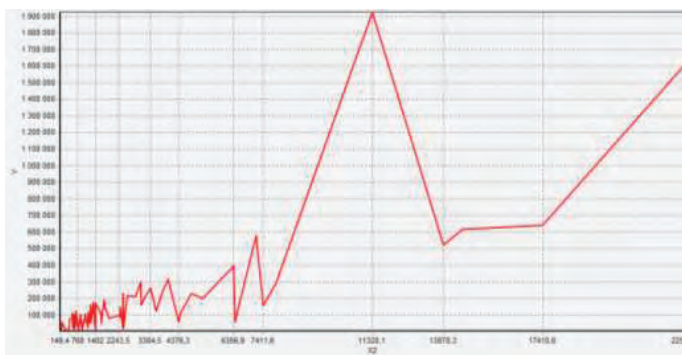


Рис. 2. Зависимость инвестиций в основной капитал (Y) от инвестиций в основной капитал образования ($X2$) в 2015 г.

Из рис. 2 следует, что наименьший вклад в зависимый показатель Y оказывает город Севастополь.

В свою очередь, наибольшее влияние на формирование значения показателя «инвестиции в основной капитал» имеет Тюменская область.

Проведённые исследования имеют практическую значимость. Результаты работы могут быть использованы для стратегического планирования развития инвестиционной деятельности на последующие периоды.

Список использованной литературы

1. Ендовицкий Д.А., Подоприхин Н.М. Введение в стратегический анализ инвестиционной деятельности: проблемы теории и практики. Воронеж: Изд - во Воронежского госуниверситета, 2001. 216 с.
2. <http://www.gks.ru>
3. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Часть 2. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учебное пособие. Нижний Новгород: Изд - во Нижегородского университета, 2012. 135 с.
4. <http://www.basegroup.ru>

© Корчемный П.В., Субботин А.В., 2017

Корчемный П.В.,

Студент, 4 - й курс

институт экономики и предпринимательства

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет

им. Н.И. Лобачевского,

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

Субботин А. В.

Студент, 4 - й курс

институт экономики и предпринимательства

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет

им. Н.И. Лобачевского,

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ И КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Аннотация: в статье проводится анализ динамики развития информационных и коммуникационных технологий в регионах Российской Федерации на базе аналитической платформы Deductog с применением нейронных сетей. В результате исследования был смоделирован многослойный персептрон.

Ключевые слова: информационные и коммуникационные технологии, информатизация, персональный компьютер, сети Интернет, удельный вес организаций, искусственный интеллект, нейросетевое моделирование, многослойный персептрон.

В работе на основе данных Федеральной службы государственной статистики было проведено нейросетевое моделирование динамики развития информационных коммуникационных технологий за период 2012 – 2015 гг. на основе следующих показателей [1]:

- Y – число персональных компьютеров на 100 работников (штук);
- X_1 – затраты на информационные и коммуникационные технологии (млн. руб.);
- X_2 – удельный вес организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии, в общем числе обследованных организаций соответствующего субъекта Российской Федерации (в процентах);
- X_3 – удельный вес домашних хозяйств, имевших персональный компьютер и доступ к сети интернет, в общем числе домохозяйств соответствующего субъекта Российской Федерации (в процентах);

В качестве инструмента проведения исследований использована нейронная сеть – многослойный перцептрон [2], реализованный на базе аналитической платформы Deductor [3]. Эта сеть представляет собой многослойную нейронную сеть прямого распространения, основанную на обучении с учителем.

На рис. 1 представлена структура многослойного перцептрона, который построен на основе данных за 2015 г.



Рис. 3. Граф многослойного перцептрона

В качестве примера на рис.2 приведен график зависимости числа персональных компьютеров на 100 работников (Y) от затрат на информационные и коммуникационные технологии (X_1) в 2015 г.

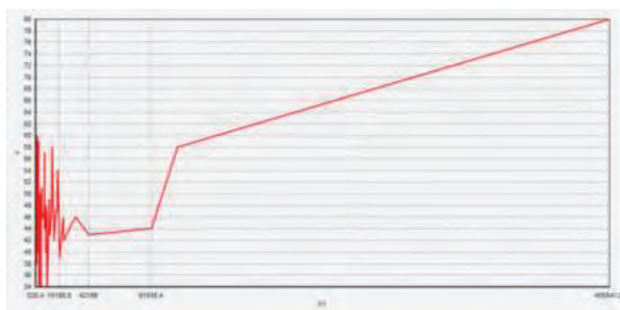


Рис. 4. Зависимость числа персональных компьютеров на 100 работников (Y) от затрат на информационные и коммуникационные технологии (X_1) в 2015 г.

Из рис. 2 следует, что наименьший вклад в зависимый показатель Y оказывают Республика Дагестан, Республика Крым и Кемеровская область.

В свою очередь, наибольшее влияние на формирование значения показателя «число персональных компьютеров на 100 работников» имеет город Москва.

Проведённые исследования имеют практическую значимость. Результаты работы могут быть использованы для стратегического планирования развития информационных и коммуникационных технологий на последующие периоды.

Список использованной литературы

1. <http://www.gks.ru>
2. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Часть 2. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учебное пособие. Нижний Новгород: Изд - во Нижегородского университета, 2012. 135 с.
3. <http://www.basegroup.ru>

© Корчемный П.В., Субботин А.В., 2017

Корчемный П.В.,

Студент, 4 - й курс

институт экономики и предпринимательства

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет

им. Н.И. Лобачевского,

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

Субботин А. В.

Студент, 4 - й курс

институт экономики и предпринимательства

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет

им. Н.И. Лобачевского,

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Аннотация: в статье проводится анализ динамики развития денежных доходов населения в регионах Российской Федерации на базе аналитической платформы Deductor с применением нейронных сетей. В результате исследования был смоделирован многослойный перцептрон.

Ключевые слова: денежные доходы населения, искусственный интеллект, нейросетевое моделирование, многослойный перцептрон.

Оптимальным инструментом для измерения благосостояния общества являются доходы населения. В современной социально - экономической обстановке данный вопрос является

наиболее актуальным. В настоящее время, экономическая политика государства направлена на развитие социально значимых целей таких как: регулирование уровня заработной платы, повышение пенсий и прожиточного минимума; что, в свою очередь, придает актуальность данному вопросу [1].

В работе на основе данных Федеральной службы государственной статистики было проведено нейросетевое моделирование динамики развития денежных доходов населения за период 2013 – 2015 гг. на основе следующих показателей [2]:

- Y – динамика реальных доходов населения (в % к предыдущему году);
- $X1$ – среднедушевые денежные доходы населения (в месяц; руб.);
- $X2$ – средний размер назначенных пенсий (руб.);
- $X3$ – численность занятых, приходящихся на одного пенсионера (в среднем за год; чел.).

В качестве инструмента проведения исследований использована нейронная сеть – многослойный персептрон [3], реализованный на базе аналитической платформы Deductor [4]. Эта сеть представляет собой многослойную нейронную сеть прямого распространения, основанную на обучении с учителем.

На рис. 1 представлена структура многослойного персептрона, который построен на основе данных за 2015 г.



Рис. 5. Граф многослойного персептрона

В качестве примера на рис.2 приведен график зависимости динамики реальных доходов населения (Y) от среднедушевых денежных доходов населения ($X1$) в 2015 г.



Рис. 6. Зависимость динамики реальных доходов населения (Y) от среднедушевых денежных доходов населения ($X1$) в 2015 г.

Из рис. 2 следует, что наименьший вклад в зависимый показатель Y оказывают Республика Крым и город Севастополь.

В свою очередь, наибольшее влияние на формирование значения показателя «динамика реальных доходов населения» имеет Ленинградская область.

Проведённые исследования имеют практическую значимость. Результаты работы могут быть использованы для стратегического планирования развития инвестиционной деятельности на последующие периоды.

Список использованной литературы

1. <http://www.grandars.ru/student/statistika/pokazateli-dohodov-naseleniya.html>
2. <http://www.gks.ru>
3. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Часть 2. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учебное пособие. Нижний Новгород: Изд - во Нижегородского университета, 2012. 135 с.
4. <http://www.basegroup.ru>

© Корчемный П.В., Субботин А.В., 2017

Кострыгина Е.О.

Студентка 3 курса

Институт менеджмента и экономики

ОмГУПС

г. Омск, Российская Федерация

Научный руководитель: Кувалдина Т.Б.

д.э.н., доцент

Институт менеджмента и экономики

ОмГУПС

г. Омск, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье приведены теоретические понятия собственного капитала и его функции.

Ключевые слова: собственный капитал, капитал, кредитоспособность предприятия.

В условиях рыночной экономики руководство предприятия обязано знать с помощью каких средств оно будет осуществлять свою деятельность на рынке. Каждый собственник предприятия должен задумываться об обеспечении бизнеса финансовыми ресурсами. Поэтому следует анализировать наличие источников формирования и размещения капитала.

В процессе хозяйственной деятельности капитал изменяет свою денежную форму на материальную, которая преобразуется в продукцию и товары, в последствии, превращающиеся в денежные средства, готовые начать новый круговорот.

Собственный капитал – вся стоимость средств предприятия, которая принадлежит ему на праве собственности и используется для формирования активов. Та часть актива, которая создана за счет собственного капитала, называется чистыми активами предприятия. Также размер капитала характеризует возможность привлечения заемного капитала для получения дополнительной прибыли.

Динамика объема капитала показывает, насколько результативна деятельность организации. Если собственный капитал возрастает быстрыми темпами, это свидетельствует о том, что происходит эффективное распределение прибыли, то есть его способность к поддержанию финансового равновесия внутренними источниками предприятия. Однако, если собственный капитал уменьшает свои объемы, это говорит о том, что деятельность неэффективна и убыточна.

Капитал как предмет исследования рассматривается в трудах многих российских ученых - экономистов: Е. Н. Алиханова [1], А. А. Антонова [2], А. П. Астахов [3], С. А. Багова [4], И. Т. Балабанов [5], П. С. Безруких [6], С. А. Боронцова [7], Л. М. Бурмирова [8], С. А. Гаранина [9], С. В. Германова [10].

Каждый из перечисленных авторов предпринимает попытку в своей работе описать сущность и структуру капитала организации.

В экономико - математическом словаре закреплено: «собственный капитал (equity) – сумма номинальных стоимостей акций плюс капитал, внесенный сверх номинальной (или объявленной) величины, нераспределенная прибыль, резервы и добавочный капитал от переоценки активов. В РФ в собственный капитал акционерного общества включаются: уставный капитал плюс добавочный капитал и резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы. Таким образом, собственный капитал включает акционерный капитал, но не обязательно ограничивается этим: сюда относятся также доли собственности в партнерствах, кооперативах, индивидуальных предприятиях, опционы и warrants» [11].

Практически той же точки зрения придерживается И. П. Фаминский. Он закрепляет, что «собственный капитал – капитал компании, вложенный учредителями и привлеченный за счет выпуска акций (share capital). В действующей компании к собственному капиталу относятся, кроме того, средства, сформированные за счет нераспределенных прибылей, накапливаемых для расширения деятельности компании, а также резервный капитал» [13].

Можно выделить несколько функций, которые выполняет собственный капитал (Рис. 1).



Рисунок 1. Функции собственного капитала

Функции собственного капитала:

1. Самостоятельность и власть – то есть, размер капитала определяет независимость организации;

2. Кредитоспособность предприятия – при предоставлении кредита банки отдают свое предпочтение фирмам с наименьшей кредиторской задолженностью и большим размером собственного капитала;

3. Компенсации убытков – убытки погашаются за счет капитала.

О значимости собственного капитала говорят многие ученые - экономисты. Так, например, А. В. Оленникова заключает, что собственный капитал является основой и фундаментом создания и устойчивого развития любого субъекта хозяйствования. Размер собственного капитала выступает определенным индикатором для инвесторов при выборе предприятия для осуществления капиталовложений. Формирование собственного капитала и финансовые операции, влияющие на его размер, составляют сущность финансовой деятельности предприятия. Следовательно, собственный капитал играет существенную роль не только на начальном этапе развития предприятия, но и в процессе расширения его деятельности [12].

Таким образом, собственный капитал — это ресурсы организации, ее активы за вычетом обязательств (кредиторской задолженности) по этим активам.

Поэтому, можно сделать вывод, что динамика собственного капитала предприятия является главным показателем уровня развития хозяйственной деятельности. Способность собственного капитала увеличиваться самостоятельно характеризует эффективное управление и распределение денежных средств. Если же наблюдается снижение капитала, то это свидетельствует об неэффективной деятельности предприятия.

Список использованный литературы:

1. Алиханова Е. Н. Управление собственным оборотным капиталом предприятия в условиях кризиса // Вестник науки и образования. 2015. № 4. С. 143 - 146.

2. Антонова, А. А. Управление собственным капиталом предприятия // Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства: сб. тр. науч. - практич. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. – Ростов - на Дону: ДГТУ. 2015. С. 214 - 218.

3. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебное пособие, Серия Экономика и управление. Москва: ИКЦ МарГ, Ростов н / Д: Издательский центр МарГ, 2003. 928 с.

4. Багова, С. А., Дивина Л. Э. Собственный капитал организации: формирование в современных условиях // Вестник научных конференций. 2016. № 3 - 1. С. 34 - 35.

5. Балабанов, И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйственного субъекта. М.: Финансы и статистика, 2002. 478 с.

6. Безруких, П. С. Ивашкевич В. Б., Кондраков И. П. и др. Бухгалтерский учет: Учебник под ред. Безруких П.С. – 2 - е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 2003. 576 с.

7. Боронцова С. А. Управленческий анализ. М.: Финансы и статистика, 2004. 384 с.

8. Бурмирова Л. М. Бухгалтерский учет: учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА – М, 2007. 304 с.: ил. – (Профессиональное образование).

9. Гаранина, С. А. Управление собственным капиталом с позиций системного подхода // Развитие экономики и менеджмента в современном мире: сб. тр. науч. - практич. конф. Воронеж: ИЦРОН. 2016. Вып. 3. С. 105 - 108.

10. Германова, С. В. Собственный капитал как элемент финансовой отчетности // Проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях и пути их решения: сб. тр. науч. - практич. конф. – Ставрополь: СтГАУ. 2015. С.15 - 19.

11. Лопатников, Л.И., Экономико - математический словарь: Словарь современной экономического науки. М.: Дело, 2003. 520 с.

12. Оленникова, А. В. Собственный капитал как основа финансовой деятельности предприятия // Уникальные исследования XXI века. 2015. № 11. С. 57 - 62.

13. Фаминский, И.П. Внешнеэкономический толковый словарь. М.: ИНФРА – М, 2001. 503 с.

© Кострыгина Е.О., 2017.

Костяева А.Г.

Магистрант 3 курса

РГЭУ (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В РАЗВИТИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: данная статья посвящена вопросу определения роли региональных банков при кредитовании малого и среднего бизнеса в России, выявлены слабые и сильные стороны региональных банков при кредитовании МСБ. Так же выявлены направления дальнейшего развития региональных банков, главной целью которых является повышение роли данных банков в банковской системе России.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, региональные банки, банковский сектор, кредитование, финансирование.

Как показывает мировой опыт – эффективное развитие рыночных отношений невозможно без малого и среднего бизнеса, который выступает частью экономической системы страны. В России развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетов деятельности государства, так как именно этот сегмент бизнеса является инструментом решения экономических, политических и социальных задач.

Малый и средний бизнес является более гибким и адаптивным, нежели крупные предприятия, однако инвестиционные возможности таких предприятий не велики. МСБ нуждается в финансировании как на стадии становления, так и в процессе осуществления текущей деятельности предприятия. Такие способы финансирования как размещение выпущенных ценных бумаг, так и самофинансирование за счет чистой прибыли организации - недоступны большинству предприятий МСБ, поэтому банковские кредиты и государственное финансирование являются наиболее востребованными для данных субъектов бизнеса.

Именно поэтому темпы роста национальной экономики в значительной степени связаны с эффективностью функционирования банковского сектора, со способностью банков выполнять их базовые функции по привлечению и размещению денежных средств. В современных условиях экономика страны в целом и отдельные регионы испытывают острую необходимость в инвестиционной поддержке и заемных средствах. [3]

Способствовать развитию регионов призваны региональные банки, целью функционирования которых является обеспечение эффективного социально - экономического развития региона путем участия в региональном воспроизводстве и максимально полное удовлетворение потребностей предприятий малого и среднего бизнеса, а так же населения региона.

На сегодняшний день, в банковском секторе России сложилась непростая ситуация с развитием конкуренции, заключающаяся в концентрации банковского сектора (активов, кредитного портфеля и т.д.) на топ - 30 крупнейших банков. Региональным банкам сложно конкурировать с крупными игроками, так как они не могут предложить столь же широкий спектр услуг и столь же значительные объемы активных операций, нежели крупные федеральные игроки. Поэтому региональные банки больше сконцентрированы на удовлетворении потребностей в банковских продуктах предприятий малого и среднего бизнеса и населения своего региона.

С другой стороны, именно в размере и структуре главное преимущество региональных банков. Региональные банки является финансово более устойчивыми, нежели крупные федеральные игроки, благодаря относительно небольшому размеру им легче перестроить и адаптировать свою бизнес - модель к быстро меняющейся рыночной конъюнктуре, более того, как правило такие банки имеют более простую структуру управления, что позволяет наладить более эффективную работу менеджмента. [2]

Еще одним преимуществом региональных банков является уже налаженные связи внутри региона, изученная бизнес - среда, что позволяет региональным банкам строить свою кредитную политику и разрабатывать продуктовую линейку с учетом специфики данного конкретного региона. При кредитовании малого и среднего бизнеса данное преимущество позволяет банкам наиболее полно удовлетворять потребности предприятий МСБ, предлагать им кредитные продукты с учетом региональных особенностей.

Для региональных банков предприятия региона более близки и понятны – банк понимает, чем занимается предприятие, каковы особенности данного конкретного бизнеса, что ждет предприниматель от банка как от финансового партнера и в каком виде он хочет получить банковскую услугу. По сравнению с федеральными банками, региональные банки могут предложить своим клиентам более высокую скорость принятия решения и более быструю реакцию на обращение клиента, что является одним из главных конкурентных преимуществ региональных банков.

Таким образом сильными сторонами региональных банков при кредитовании малого и среднего бизнеса являются: гибкость и адаптивность к изменениям экономической конъюнктуры; близость к конечному потребителю банковских услуг и изученная бизнес среда, позволяющие формировать кредитную политику и продуктовую линейку банка с учетом специфики конкретного региона; скорость при обслуживании клиента и при принятии решения по кредитной заявке.

Однако есть у региональных банков и слабые стороны:

1. Недостаточная величина капитала и ресурсной базы.
2. Низкие темпы накопления капитала.
3. Ограниченный доступ на межбанковский кредитный рынок и к системе рефинансирования Центрального Банка.
4. Недостаток долгосрочных и среднесрочных денежных ресурсов.
5. Низкий уровень корпоративного управления и недостаток квалифицированных кадров.

Региональные банки в силу своих масштабов и специфики деятельности имеют ограниченный доступ к финансовым ресурсам. Это обусловлено тем, что большинству региональных банков недоступны кредиты предоставляемые Центральным Банком и сделки РЕПО с ЦБ РФ, так как региональные банки не обладают достаточным уровнем капитала. В сложившихся условиях региональные банки вынуждены обращаться на рынок межбанковского кредитования, но на этом рынке тоже не все просто, во - первых крупные банки, получившие кредит от ЦБ, выдают кредиты под более высокий процент, во - вторых на рынке межбанковского кредитования так же существуют высокие требования в потенциальным Заемщикам. [1]

Пути развития региональных банков в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса должны развиваться в следующих направлениях:

1. Так как основные преимущества региональных банков основываются на их близости к конечным потребителям, то региональные банки должны сконцентрироваться на кредитовании населения региона и местных малых и средних предпринимателей. Причем особое внимание стоит уделять объектам определяющим социально - экономическое развитие региона.

2. Региональный банк должен оказывать финансовую поддержку отраслям предпринимательства, испытывающим дефицит денежных ресурсов. Так как крупным федеральным банкам бывают не интересны отдельные регионы и отдельные отрасли производства, поскольку их кредитование не приносит высокой прибыли, занять эту нишу могут региональные банки. Кредитуя ресурсодефицитные регионы и отрасли, региональные банки могут постепенно выровнять уровни развития различных регионов.

3. Региональные банки должны больше внимания уделять оценке рисков, возникающих при кредитовании малого и среднего бизнеса. В зарубежной практике существуют эффективные и проверенные временем методики оценки рисков, часть российских банков применяют в своей практике зарубежный опыт, однако это требует больших затрат и привлечения дополнительных сотрудников. Однако региональные банки не должны пренебрегать существующими в зарубежной практике методиками, поскольку их применение позволит банкам наращивать более качественный кредитный портфель, сократить уровень просроченной задолженности. Более того это позволит минимизировать риск отзыва ЦБ РФ лицензии на осуществление предпринимательской деятельности, поскольку проведение высокорисковой кредитной политики является одной из наиболее распространенных причин отзыва лицензий, наряду с отмыванием доходов.

Подводя итоги, можно говорить о том, что региональные банки имеют сильные стороны, которые способны помочь каждому конкретному банку занять свою нишу, в том числе в регионах непривлекательных для крупных федеральных банков. Региональные банки

испытывают недостаток поддержки со стороны государства и ЦБ РФ, в том числе финансовой, стоит надеяться, что в будущем данная ситуация переменится, так как именно региональные банки способны активизировать развитие малого и среднего бизнеса в России и выровнять уровни развития различных регионов.

Список использованной литературы:

1. Ахметова К.Р. Оптимизация структуры банковского сектора и направления повышения его эффективности на примере региональных банков // материалы II Международной студенческой научно - практической конференции – Саратовский социально - экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015.

2. Комаров С.В. Региональные банки: проблемы и перспективы модернизационного развития // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXVI междунар. науч. - практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2013.

3. Корощенко Н. А., Мишина Н. М., Симонова И. В. Роль региональных коммерческих банков в развитии регионов // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 381 - 385.

© Костяева А.Г., 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

| | |
|--|----|
| Аблаева Т.Д. ТИПЫ ФИНАНСОВЫХ РАЗВЕДОК | 4 |
| Аблаева Т.Д. ВИРТУАЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ КАК СПОСОБ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА | 5 |
| Авагян Э.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ | 8 |
| Кара А. Н., Айрапетян Л. А. К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ | 12 |
| Акулинина А.Н., Чернышева Ю.С. МЕТОДЫ ЭКСПЕРТИЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ И СЫРЬЯ | 15 |
| Алябьева Т.С. МАСШТАБЫ И СПОСОБЫ УКЛОНЕНИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ И СБОРОВ | 18 |
| Андреева У.С., Кун - Си - Цин В. А. ИССЛЕДОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ | 21 |
| Андросова А. А. НЕСТАНДАРТНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЯХ | 25 |
| Андросова А. А. СУЩНОСТЬ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ | 28 |
| Антонова Е., Петровчук А. СПЕЦИФИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ | 31 |
| Арсаханова З.А. ИНСАЙД, ИНСАЙДЕРСТВО И БАНКИ | 33 |
| Ахматнурова З.С., Исламов Ф.Ф. ПОНЯТИЕ И МЕСТО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ | 35 |
| Бабоян Е.С., Анохина Л.В. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ | 39 |

| | |
|---|----|
| Баскакова А. В. АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 44 |
| Бекмурзаев И. Д. БИЗНЕС, МАРКЕТИНГ, CRM | 46 |
| Белостоцкий А.А. УСТОЙЧИВОЕ АПК – УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА | 48 |
| Белоусов А.М., Шиян А.А. ВЛИЯНИЕ ДЕЛОВЫХ РИСКОВ НА РЫНОЧНУЮ ДОХОДНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ | 53 |
| Битюцкая А. А., Сеницына Т.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 56 |
| Божко Л.М. ЗАКОНЫ ДИАЛЕКТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ | 60 |
| Малахов Ю.А., Борисова М.С., Шевлякова Т.А. АНАЛИЗ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСОБЫХ ЗОН ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 63 |
| Боровкова В.В, Новикова Е.А. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СПРАВОЧНО – ПРАВОВЫХ СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРА | 65 |
| Боровкова В.В., Новикова Е.А. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 67 |
| Бронский В.А., Николаева В.В., Узбеков И.Д. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВ ОРГАНИЗАЦИИ | 69 |
| Брусницына Д.Б. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОБЪЕКТОВ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 71 |
| Бувальцова С.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ | 73 |
| Бурганов Р.А., Чехонина О.С., Хайруллина И. ПРОЦЕССЫ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В РАМКАХ СИСТЕМНО - ИНТЕГРАЦИОННОЙ ТЕОРИИ ФИРМ | 78 |

| | |
|---|-----|
| Бурмистрова А.В., Леонова Г.И. СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ | 80 |
| БУСЫГИН Н. А., КОРОТАЕВА О.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 82 |
| Бычкова М. Е., Реут Е.В. ДЕГЛОБАЛИЗАЦИЯ | 84 |
| Ванеева Т.А. ПРОБЛЕМЫ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ | 86 |
| Васильева Н.С. К ВОПРОСУ ОБ АКТУАЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ОСТАТКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ | 88 |
| Винник А.Е., Прядко С.Н. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ | 90 |
| Гимаева Э.Р., Курбанаева Л.Х. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ | 93 |
| Голдина И. П., Чернышева Ю.С. ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА | 95 |
| Гончаренко А.В., Папулова Т.Н. ОЦЕНКА ПЛАНИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ПЕРИОД | 97 |
| Гричанова В.И. КРИМИНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА | 100 |
| Давидян Н.А., Агаджанова К.Э. ВЛИЯНИЕ БРЕНДА НА ОБЪЕМ ПРОДАЖ | 105 |
| Давидян Н.А., Агаджанова К.Э. ПЕРВЫЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ В РОССИИ | 107 |
| Демидова Р.М., Исламов Ф.Ф. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ И МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ | 109 |
| Деникаева Р.Н., Монин В. В. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИК ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ | 112 |

| | |
|--|-----|
| Думанян В.Е., Мамедова Ч.М. СОЗДАНИЕ ДИСТАНЦИОННЫХ КУРСОВ ОБУЧЕНИЯ НА БАЗЕ MOODLE КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ | 114 |
| Евстратова Е.А. ПРИНОСЯЩАЯ ДОХОД ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ | 118 |
| Жданкина А.С. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ | 121 |
| Бичева Е.Е., Жужнева Е.Ю. УСЛОВИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛНОЙ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РУБЛЯ | 126 |
| Зиниша О.С., Вербицкая А.А. ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БИТКОИНА | 128 |
| Ирзаева А.В. ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ | 132 |
| Исламова В.С. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСТОРАНОВ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ | 134 |
| Казанцева С.Ю. СТРАТЕГИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА | 137 |
| Калоева А. Н. СИСТЕМА ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ | 139 |
| Камынина С.А., Бочко С.О., Буряков Г.А. ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» | 142 |
| Кваско М.А., Горбачев В.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ПОСТАВЩИКАМИ | 147 |
| Кислакова К.И., Солдатикова В.А., Юнева А.А. О ПРАКТИКЕ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТАМОЖЕННО - ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ | 151 |
| Комок Я.Т. ОТНОШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К МЕСТНЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ | 154 |
| Кононова А.Е. ОПЫТ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНКЕ США | 156 |

| | |
|---|-----|
| Коркешко О. Н., Логинов В. В. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ | 159 |
| Корчемный П.В., Субботин А.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ | 163 |
| Корчемный П.В., Субботин А. В. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ И КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ | 165 |
| Корчемный П.В., Субботин А. В. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ | 167 |
| Кострыгина Е.О. ПОНЯТИЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ | 169 |
| Костяева А.Г. РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В РАЗВИТИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ | 172 |

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.

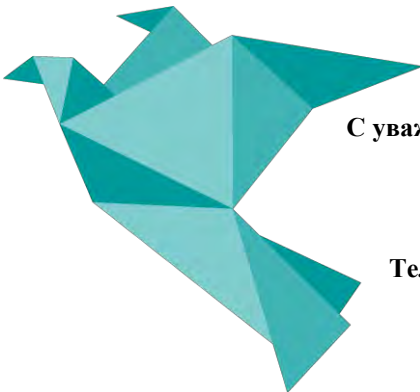
По итогам конференции издается сборник, который будет постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

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
<http://ami.im>**

Тел. +79677883883 || +7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам
международной научно-практической конференции

КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

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 18.12.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 10,8. 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

+7 347 29 88 999



Исх. N 29-06/17 | 01.07.2017

РЕШЕНИЕ

о проведении

14.12.2017 г.

Международной научно-практической конференции КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

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

- 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

Исх. N 69-12/17 | 18.12.2017

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ **по итогам Международной научно-практической конференции** **«КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ** **В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»,** **состоявшейся 14 декабря 2017 г.**

1. 14 декабря 2017 г. в г. Казань состоялась Международная научно-практическая конференция «КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ». 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 436 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 390 статей.
4. Участниками конференции стали 585 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.