



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**КОНЦЕПЦИИ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Часть 2

**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.2 - Стерлитамак: АМИ, 2017. - 180 с.**

ISBN 978-5-906996-84-8 ч.2
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 зарегистрировано 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,

Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,

Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,

Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук

Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, академик РАЕН

Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук

Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук

Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук

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

Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук

Шилькина Елена Леонидовна, доктор социологических наук

Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук

Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук

Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Крюков С.В., магистрант,
Фаттахова О.М., к.т.н., доцент
кафедры финансов и банковского дела,
Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического
университета им. Г.В. Плеханова
г. Кемерово, Российская Федерация

АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ: ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ

Аннотация

В данной статье приведен краткий анализ по потреблению и производству электроэнергии в России, сделан прогноз по объему производства электрической энергии на 4 квартал 2017 года и первый квартал 2018 года по аддитивной и мультипликативной моделям с целью определения прироста объема производства. В результате исследования установлены: небольшой прирост и циклические сезонные колебания.

Ключевые слова:

Электроэнергетика, электрическая энергия, прогноз, объем производства, анализ производства.

Значение электроэнергии для жизнедеятельности населения и функционирования экономики таково, что в современном мире обойтись без нее практически невозможно. Электроэнергия – товар, представляющий собой одну из самых значительных ценностей среди существующих товаров и услуг. Электроэнергия – важный фактор основных социально - экономических процессов в современном мире: жизнеобеспечения населения и потребления домохозяйств; производства товаров и услуг; национальной безопасности; охраны окружающей среды.

Электроэнергия по своим свойствам подобна услуге: время производства совпадает со временем потребления. Однако это не является неотъемлемым физическим свойством электроэнергии и ситуация изменится, если появятся эффективные технологии хранения электроэнергии в значительных масштабах. Пока это в основном аккумуляторы разных типов, а также гидроаккумулирующие станции.

Электроэнергетика должна быть готова к выработке, передаче и поставке электроэнергии в момент появления спроса, в том числе в пиковом объеме, располагая для этого необходимыми резервными мощностями и запасом топлива. Чем больше максимальное (хотя и кратковременное) значение спроса, тем больше должны быть мощности, чтобы обеспечить готовность к оказанию услуги [1].

Значение электроэнергетики в экономике России трудно переоценить – это основа всей современной жизни и безопасности [2, 3].

Фактическое потребление электроэнергии в Российской Федерации в 2016 г. составило 1054,5 млрд. кВт·ч (по ЕЭС России – 1026,9 млрд. кВт·ч), что выше факта 2015 г. на 1,7 % (по ЕЭС России – на 1,85 %).

Одним из основных факторов, оказавших влияние на изменение потребления, является температура наружного воздуха. В январе 2016 г. снижение температуры наружного воздуха в ЕЭС России относительно прошлого года на $4,6^{\circ}\text{C}$ повлияло на увеличение потребления электроэнергии в энергосистеме на 2,2 % [4]. В структуре потребления выделяется промышленность – 36 %, ТЭК – 18 %, жилой сектор – 15 %, потери в сетях – 11,5 % [2].

В 2016 г. выработка электроэнергии электростанциями России, включая производство электроэнергии на электростанциях промышленных предприятий, составила 1071,8 млрд. кВт·ч (по ЕЭС России – 1048,5 млрд. кВт·ч). Увеличение к объему производства электроэнергии в 2016 г. составило 2,1 %, в том числе:

- ТЭС – 628,0 млрд. кВт·ч (увеличение на 0,2 %);
- ГЭС – 186,7 млрд. кВт·ч (увеличение на 9,8 %);
- АЭС – 196,4 млрд. кВт·ч (увеличение на 0,6 %);
- электростанции промышленных предприятий – 59,8 млрд. кВт·ч (увеличение на 3,6 %) [4].

Целью исследования является создание модели для прогноза объема производства электрической энергии в России. Для исследования были взяты данные Министерства энергетики РФ [5]. Для анализа были выбраны аддитивная и мультипликативная эконометрические модели. Для выявления прогнозных значений объема производства электроэнергии на четвертый квартал 2017 г. и первый квартал 2018 г. рассматривалась последовательность наблюдений признака Y (объем производства электроэнергии в млн. кВт·ч) в последовательные моменты времени (кварталы). Для этого был рассмотрен временной период с января 2013 года по сентябрь 2017 года.

Для выявления структуры ряда динамики объема производства электроэнергии используем график со статистическими данными, представленный на рисунке 1.

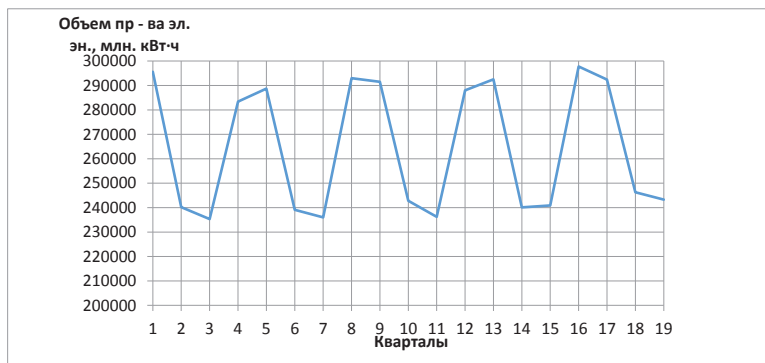


Рисунок 1. Динамика объема производства электрической энергии

Анализируя рисунок 1, можно предположить, что равномерные циклические колебания в рассматриваемом периоде, имеющие определенную периодичность, связаны с температурой окружающего воздуха в разных сезонах. Также, момент времени t сопровождается значительными изменениями ряда факторов, оказывающих сильное

воздействие на изучаемый показатель. Чаще всего эти изменения вызваны изменениями общеэкономической ситуации или событиями глобального характера, к которым можно отнести изменение спроса на товар, изменение мировых цен на сырье; изменение технико-экономических и качественных характеристик продукции.

Для исследования существующего ряда динамики российского объема производства электроэнергии необходимо выделить и рассчитать все компоненты ряда динамики: трендовую (T), сезонную (S) и случайную (E). Для анализа используются две модели: аддитивная (сумма компонент) и мультипликативная (произведение компонент) [6].

Следующим шагом является построение аддитивной модели ряда динамики объема производства электроэнергии. Так как было определено, что ряд содержит фактор сезонности, то сначала производится расчет сезонной компоненты. Для этого выравняли исходные уровни методом скользящей средней. Затем рассчитывали значения сезонной компоненты для каждого квартала отдельно с использованием корректирующего коэффициента. В результате были получены следующие значения сезонных составляющих:

$$S_1= 25996,2; S_2= - 24056,3; S_3= - 27646,8; S_4= 25706,9.$$

На основе полученных значений сезонности выделены трендовая и случайная компоненты путем устранения влияния сезонной компоненты, а позднее – ее наложения на трендовую составляющую. В результате оценки параметров линейной модели методом наименьших квадратов была получена тенденция, отраженная на рисунке 2.

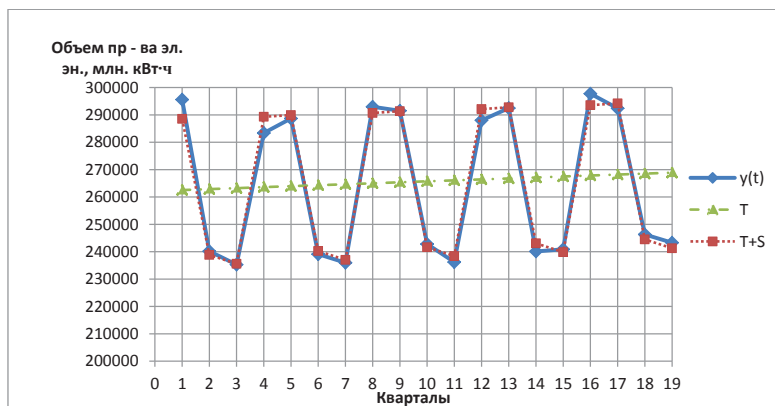


Рисунок 2. Объем производства электрической энергии в России (фактические, трендовые и полученные по аддитивной модели значения уровней ряда)

В качестве альтернативной модели построена мультипликативная модель рассматриваемого ряда динамики. В результате выравнивания исходных данных и оценки сезонных составляющих были получены следующие значения:

$$S_1= 1,098; S_2=0,909; S_3=0,896; S_4= 1,097.$$

На основе полученных значений сезонности выделили трендовую и случайную компоненты путем устранения влияния сезонной компоненты, а позднее – ее наложения на трендовую составляющую. В результате оценки параметров линейной модели методом наименьших квадратов была получена тенденция (рис 3.).

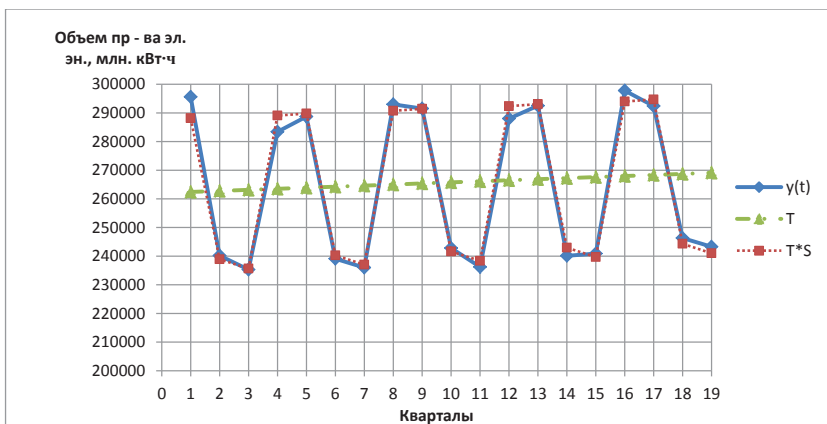


Рисунок 3. Объем производства электрической энергии в России (фактические, трендовые и полученные по мультипликативной модели значения уровней ряда)

Относительная погрешность аддитивной модели за 19 кварталов не превышает 2,39 % , при средней относительной погрешности 0,818 % ; погрешность мультипликативной модели не превышает 2,52 % , при средней относительной погрешности 0,837 % . Качество аддитивной модели выше, поэтому далее для прогноза будущих значений исследуемого показателя была использована эта модель.

По результатам расчетов, прогноз на 4 квартал 2017 года составит 295624,23 млн. кВт·ч, за 1 квартал 2018 года объем производства составит 296328,26 млн. кВт·ч.

Таким образом, динамика производства электрической энергии не имеет большого прироста – 0,19 % , а колебания связаны в основном с сезонной составляющей (из - за изменений температуры окружающего воздуха). Россия занимает 4 место в мире по производству электрической энергии (за 2016 год). По стоимости электроэнергии для населения мы находимся на 3 месте в Европе (за 2016 год). Это хороший показатель, учитывая сложную структуру состояния объектов основных фондов в данной сфере деятельности в России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Чубайс А. Б. Экономика и управление в современной электроэнергетике России: пособие / под ред. Чубайса А.Б. - М.: НП "КОНЦ ЕЭС", 2009. - 615 с.
2. Производство электроэнергии в России. – Businessman.ru [Электронный ресурс] / — URL: <https://businessman.ru/new-proizvodstvo-elektroenergii-v-rossii.html>
3. Копеин В.В. Экономическая безопасность и энергетика: поиск оптимальности // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 2 (272). – С. 309 - 320. – <http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/rp/article/view/34/>
4. Министерство энергетики РФ [Электронный ресурс] / — URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1161>
5. Министерство энергетики РФ [Электронный ресурс] / — URL: <https://minenergo.gov.ru/activity/statistic>

6. Айвазян С. А. Методы эконометрики: Учебник / С. А. Айвазян; Московская школа экономики МГУ им. М. В. Ломоносова (МШЭ). – М.: Магистр: ИНФРА – М, 2010. – 512 с.

© Крюков С.В., Фаттахова О.М., 2017

Кузнецова А.А.

студентка 4 курса

"РГЭУ (РИНХ)"

г. Ростов - на - Дону

Сучков О.С.

студент 2 курса

"РГЭУ (РИНХ)"

г. Ростов - на - Дону

МЕСТО И РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация: в статье исследуются проблема влияния экологического маркетинга на современную экономику. Приведены примеры экологических требований, которым должна соответствовать "зеленая" продукция.

Ключевые слова: экология, маркетинг, предприятие, стандарты, ресурсы.

Экологический маркетинг – процесс удовлетворения нужд потребителей путем продвижения товаров и услуг, наносящих минимальный вред окружающей среде на всех стадиях жизненного цикла и созданных посредством минимально возможного объема природных ресурсов. Зеленые маркетинговые кампании подчеркивают превосходные характеристики защиты окружающей среды продуктов и услуг компании. Обычно выделяются такие характеристики, как сокращение отходов от упаковки, повышение энергоэффективности используемого продукта, сокращение использования химических веществ в сельском хозяйстве или снижение выбросов токсичных выбросов и других загрязняющих веществ в производстве.

Маркетологи реагируют на растущий потребительский спрос на экологически чистые продукты несколькими способами, каждый из которых является компонентом зеленого маркетинга. К ним относятся:

- 1) пропаганда экологических характеристик продуктов;
- 2) внедрение новых продуктов специально для тех, кто занимается энергоэффективностью, сокращением отходов, устойчивостью и климатом;
- 3) перепроектированием существующих продуктов с учетом этих же потребителей. [3]

Предприятия обратили внимание на этот рост в «зеленом потребителе», и были разработаны новые маркетинговые кампании, чтобы отразить это новое веяние мысли среди потребителей. Компании с продуктовыми линиями, которые были созданы экологически безопасным способом, быстро научились формировать свое маркетинговое сообщение, чтобы выделить такие усилия и привлечь тех клиентов, которые, скорее всего, оценят эти усилия. Таким образом, компания, следующая принципам «зеленой» экономики,

автоматически устанавливает для себя ограничение на использование «грязных» ресурсов, технологий, производства, выпуска «грязных» товаров.(Рис.1)



Рисунок 1. Функции экологического маркетинга на предприятии

В своей книге «Зеленый потребитель» Джон Элкингтон, Джулия Хейлз и Джон Маковер обсудили несколько характеристик, которым должен соответствовать «зеленый» продукт. Они утверждали, что зеленый продукт не должен:

- Пагубно влиять здоровье людей или животных
- Вредить окружающей среды на любой стадии ее жизни, включая производство, использование и удаление
- Потреблять непропорциональное количество энергии и других ресурсов во время производства, использования или удаления
- Способствовать появлению чрезмерных отходов, которые загрязняют окружающую среду
- Использовать материалы, полученные из опасных материалов[1]

Большинство аналитиков согласны с тем, что «жизнь» продукта является одним из важнейших компонентов при определении того, является ли продукт «зеленым» или нет. Большинство людей думают только о процессе создания продукта при оценке того, является ли продукт зеленым, но на самом деле продукты воздействуют на окружающую среду на нескольких дополнительных этапах их полезного использования. Анализ жизненного цикла (LCA) и / или анализа линейных продуктов (PLA) измеряет совокупное воздействие на окружающую среду продуктов на протяжении всего их жизненного цикла - от добычи ресурсов, используемых для создания продукта по всем аспектам производства (переработка, производство и транспортировка) до его использования и окончательного удаления. Поскольку такие исследования отслеживают использование ресурсов, потребности в энергии и образование отходов, чтобы обеспечить сравнительные

контрольные показатели, как производители, так и потребители могут выбирать продукты, которые оказывают наименьшее влияние на окружающую среду.

Возможно, ни одна область зеленого маркетинга не получила такого же внимания, как продвижение. Фактически, заявки на зеленую рекламу росли так быстро в конце 1980 - х годов, что Федеральная торговая комиссия (FTC) выпустила рекомендации, чтобы помочь уменьшить путаницу потребителей и предотвратить ложное или вводящее в заблуждение использование таких терминов, как «перерабатываемая», «разлагаемая» и «экологически чистая» в экологической рекламе. С тех пор FTC продолжает предлагать общие рекомендации для компаний, желающих предъявить экологические требования в рамках своих рекламных усилий:

- Квалификация и раскрытие информации должны быть достаточно ясными и важными для предотвращения обмана.
- Требования должны быть квалифицированы в отношении незначительных побочных компонентов продукта или упаковки.
- Экологические претензии не должны преувеличивать экологический атрибут или выгоду.
- Требование, сравнивающее экологические атрибуты одного продукта с другим, должны быть ясны и обоснованы.

«Органический» - это еще один термин, обычно используемый в маркетинге. Его популярность выросла с ростом спроса на органические сельскохозяйственные продукты. Чтобы компания рекламировала и маркировала продукт как органический, этот продукт должен соответствовать строгим руководящим принципам, установленным Министерством сельского хозяйства. [2]

Популярность зеленых продуктов создала необходимость регулирования и стандартизации требований к экологическим характеристикам продуктов.

Еще одно средство, которое в последние годы все чаще используется для передачи экологической информации потребителям, - это «экомаркировка». Программы экомаркировки - это, как правило, добровольные, независимые экспертные оценки воздействия продуктов на окружающую среду. Программы экомаркировки повышают осведомленность об экологических проблемах, устанавливают высокие стандарты для фирм, с которыми они работают, и помогают снизить неопределенность потребителей в отношении экологических преимуществ продукта.

Список литературы

1. Green Marketing // [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://www.encyclopedia.com / social - sciences - and - law / economics - business - and - labor / businesses - and - occupations / green - marketing>
2. Экологический маркетинг и его основы // [Электронный ресурс] / Режим доступа http://www.marketing.spb.ru / lib - mm / strategy / eco _ marketing.htm
3. Экологический маркетинг: усилия производителей или требования потребителей // [Электронный ресурс] / Режим доступа <https://www.e - xecutive.ru / wiki / index.php>

© Кузнецова А.А. , Сучков О.С, 2017

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА С ПОМОЩЬЮ ВОВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

В данной статье рассмотрена актуальная проблема повышения эффективности труда с помощью вовлечения персонала. Разобраны основные меры по увеличению вовлеченности сотрудников. Подведен итог о влиянии вовлеченности на возможность предприятия являться лидером на рынке.

Ключевые слова

Персонал, конкуренция, вовлеченность, предприятие, лидерство.

В современном мире, с сильно развитой конкуренцией, остро стоит задача повышения эффективности деятельности нанимаемого персонала.

Одной из важнейших мер по ее увеличению является вовлеченность сотрудников. Вовлеченность персонала напрямую зависит от конкурентоспособности предприятия, так как сотрудники заинтересованы в результате своей деятельности и повышении своего профессионального уровня.

Каждый предприниматель должен индивидуально подходить к формированию вовлеченности своих подчиненных. Это связано с различными предпочтениями персонала. Для одних сотрудников важным фактором является материальное поощрение, а для других похвала от руководства [1].

Согласно исследованиям, компания, которая претендует на лидерство на рынке должна иметь вовлеченность персонала не менее 90 %. Без высокого уровня вовлеченности персонала предприятие не сможет сохранить свою привлекательность на рынке труда, сколько бы средств оно не вкладывала в другие отрасли.

При этом для увеличения вовлеченности сотрудников можно использовать программы такие, как «Развитие систем внутренних коммуникаций», «Развития лидерского потенциала менеджеров» и т.д [2].

Для использования программы «Развитие внутренних коммуникаций» необходимо применять средства, представленные в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Средства внутренней системы коммуникации

Устные средства	1. Персональные беседы (как при приеме на работу, так и регулярные беседы руководитель — подчиненный). 2. Групповые беседы. 3. Собрания отдельных подразделений, отделов, общие собрания
Письменные средства	1. Внутрифирменная газета. 2. Распространение внутренней информации. 3. Доска объявлений. 4. Брошюры для сотрудников. 5. Годовые отчеты предприятия. 6. Годовые социальные отчеты

Визуальные и аудиовизуальные средства	1. Видеокассеты. 2. Магнитофонные кассеты. 3. Компакт - диски
Социальные средства	1. Подарки к персональным событиям. 2. Финансирование производственного кафе. 3. Финансирование внутренних фитнес - программ. 4. Социальная помощь отдельным сотрудникам. 5. Спонсорство. 6. Внутренняя пенсионная касса. 7. Скидки при приобретении продукции предприятия
Общие мероприятия	1. Юбилеи предприятия. 2. Дни открытых дверей для членов семей сотрудников предприятия. 3. Совместные рождественские и др. праздники. 4. «Кофейные туры», пикники, гриль, выезды на природу и пр. 5. Однодневные экскурсии. 6. Культурно - развлекательные программы. 7. Спортивные программы

Таким образом, повышение эффективности труда напрямую зависит от степени вовлеченности персонала. Если же руководство компании не уделяет достаточно внимания этому аспекту, то ей не удастся выбиться в лидеры на рынке.

Список использованной литературы

1. Способы повышения эффективности труда сотрудников [Электронный ресурс] URL: [http://zakonguru.com / trudovoe / upravlenije / povysheniye - effektivnosti - raboty - sotrudnikov.html](http://zakonguru.com/trudovoe/upravlenije/povysheniye-effektivnosti-raboty-sotrudnikov.html) (дата обращения 10. 12. 2017 г.)
2. Вовлеченность персонала как инструмент повышения эффективности его деятельности [Электронный ресурс] URL: [https://cyberleninka.ru / article / n / vovlechnost - personala - kak - instrument - povysheniya - effektivnosti - ego - deyatelnosti](https://cyberleninka.ru/article/n/vovlechnost-personala-kak-instrument-povysheniya-effektivnosti-ego-deyatelnosti) (дата обращения 10. 11. 2017 г.)

© Кушнарева И. А., Кушнарева И.В., 2017

Лаврищева О.С.

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

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СВОЙСТВА ПИЩЕВЫХ ТОВАРОВ

Аннотация

В данной статье рассмотрены комплексные группы потребительские свойств пищевых товаров и их характеристика.

Ключевые слова:

Потребительские свойства, пищевые товары.

Потребительские свойства — это комплекс свойств продукции, направленных на удовлетворение потребностей покупателей товаров. Данные свойства присущи как продовольственным, так и непродовольственным товарам [1, с. 105].

У каждого человека существует объективная потребность в употреблении пищи. Различные виды пищевых продуктов обладают своей спецификой, но существует совокупность свойств, которые являются общими для всех без исключения продуктов питания.

Потребительские свойства товаров формируются под воздействием различных обстоятельств. Так, например, качество продукции растительного происхождения зависит от погодных и климатических условий; химический состав и органолептические показатели мясных товаров обусловлены породой и возрастом животных и т.д.

Исследуемые свойства пищевых товаров значительно изменяются в результате процессов транспортирования и хранения. Эти изменения происходят за счет протекания в товарах биохимических, химических и физических процессов, в следствии которых, пищевые товары частично или полностью теряют свою потребительскую стоимость, становятся непригодными для потребления. Исходя из вышесказанного, одной из актуальных проблем современного товароведения является обнаружение и исследование факторов, оказывающих влияния на качество и потребительские свойства пищевых товаров при их транспортировании и хранении [2].

Безопасность является одним из важных потребительских свойств продовольственных товаров и включает в себя химическую и санитарно - гигиеническую безопасность.

Химическая безопасность продовольственных товаров характеризуется отсутствием в их составе токсичных химических веществ, таких как тяжелые металлы, пестициды, нитриты.

Санитарно - гигиеническая безопасность продовольственных товаров характеризуется отсутствием в продуктах питания патогенных микроорганизмов, биоповреждений.

Оценка показателей безопасности пищевых продуктов осуществляется органом сертификации в результате проведения процедуры подтверждения соответствия. Для большинства видов пищевых продуктов процедура сертификации имеет обязательный характер. Остальные потребительские свойства продукции можно рассматривать только после того, как безопасность продовольственных товаров официально подтверждена.

Одним из комплексных потребительских свойств для пищевых продуктов является их пищевая ценность, включающая в себя энергетическую, биологическую, физиологическую и органолептическую ценности, а также усвояемость и доброкачественность.

Рассмотрим каждую ценность пищевых товаров более подробно. Энергетическая ценность, или иными словами, калорийность – это то количество энергии, которое высвобождается из пищевых веществ продукта в процессе биологического окисления и используется для обеспечения физиологических функций организма.

Биологическая ценность характеризуется сбалансированным содержанием в составе продуктов питания биологически активных веществ: аминокислот, полиненасыщенных жирных кислот, витаминов и минеральных веществ.

Физиологическая ценность определяется содержанием веществ, которые активно воздействуют на физиологические системы организма. Наиболее наглядным примером является воздействие на организм потребителя чая и кофе.

Органолептическая ценность — это комплексное сочетание свойств продуктов, воздействующих на органы чувств потребителя: вкус, запах, цвет, внешний вид, консистенция.

Усвояемость — это степень использования составных компонентов пищи организмом человека. Усвояемость зависит от химической природы и физического состояния веществ, входящих в состав пищевого продукта, а также от сочетаемости веществ между собой.

Другими комплексными свойствами для пищевых товаров являются кулинарно - технологические свойства, которые зависят от технологической обработки товаров, а также от затрат времени на их приготовление. Так, например, время, затрачиваемое на варку различных видов круп.

Эргономические свойства характеризуются видом упаковки продовольственных товаров. Данный вид свойств характеризуют удобство в потреблении продуктов питания.

Товарная обработка пищевых продуктов, качество, форма, цвет, запах характеризуют эстетические свойства продовольственных товаров. Данные свойства оказывают психофизическое воздействие на потребителя при выборе товара [3].

Одним, из важных потребительских свойств являются экологические свойства. В современном мире сохранение экологического баланса является актуальным, поэтому возможность утилизации отходов, упаковки или товаров, не оказывающих негативного воздействия на окружающую среду является одной из основных задач на заключительном этапе жизненного цикла.

Таким образом, рассмотренный комплекс потребительских свойств пищевых товаров оказывает непосредственное влияние на удовлетворение основных потребностей населения в пище, формируя при этом, требования потенциальных покупателей к продуктам питания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для бакалавров / С. Л. Калачев. – М.: Юрайт, 2012.

2. Факторы, влияющие на сохранение свойств товаров. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://megaleksi.ru/s14433t6.html>(дата обращения 7.12.2017 год).

3. Товароведение продовольственных товаров. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gendocs.ru/v22089/> (дата обращения 8.12.2017 год).

© Лаврищева О.С., Чернышева Ю. С., 2017

Ларина Е.Б.,

к.э.н., доцент, кафедры экономической теории
Саратовского социально - экономического
института РЭУ имени Г. В. Плеханова

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННО - ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Данная статья посвящена анализу институциональных интересов в постиндустриальной экономике с точки зрения развития человеческого капитала. Особое внимание уделяется

наращиванию интеллектуального уровня человеческого потенциала в инновационной экономике.

Ключевые слова.

Постиндустриальная экономика, институциональные интересы, институты, инновации, человеческий капитал.

Современный научно - технический и технологический прогресс, когда высокотехнологичные и автоматизированные производства обуславливают высокую степень взаимозаменяемости факторов производства (труда и основного капитала), приводит к сокращению спроса на менее квалифицированную и росту потребностей в высококвалифицированной рабочей силе для обслуживания сложного наукоемкого оборудования.

Этот процесс требует постоянного регулирования посредством совершенствования образовательной подготовки работников, наращивания интеллектуального уровня человеческого потенциала. Значительную роль в подготовке кадров для высокотехнологичного промышленного производства

может и должно сыграть взаимодействие образования (и науки), промышленности (и бизнеса) и государства как необходимая инновационная инфраструктура в условиях формирования экономики знаний.

Технологии постиндустриального, или информационного, общества формируют новую экономику, которая основывается на знаниях, а не на расширенном потреблении невозполнимых природных ресурсов. Это значит, что основным капиталом любого предприятия становится интеллектуальная собственность, «ноу - хау», которые и приносят наибольшую прибыль. Крупнейшие корпорации должны вкладывать в исследования суммы, сравнимые с бюджетами целых государств.

Значительную роль в развитии инноваций в России играют социальные элиты. По теории итальянского экономиста В. Парето, 80 % работы выполняется 20 % занятых; 80 % национального богатства сосредоточены в руках 20 % привилегированных граждан (широко известный принцип 80 / 20!) [1, с. 122]. Со временем вырождающаяся элита инициирует процесс распада и «загнивания» устоявшейся экономической системы. В связи с этим особенно остро встает вопрос о смене социальных элит. Без решения этой проблемы достижение равновесия во многих сферах жизни будет невыполнимо. Поскольку в современных условиях стремление к всеобщему благоденствию выглядит, по меньшей мере, утопично, было бы рационально укреплять социальную элиту, что, в свою очередь, может послужить стимулом к развитию и финансированию инновационной сферы (благодаря участию заинтересованных лиц), а также утверждению социального равновесия. Смена социальных элит и повышение эффективности производства призваны решить проблему экономического отставания и роста производительности труда России.

В России пока не сформировались экономические интересы у бизнеса, направленные на развитие экономики знаний, они по - прежнему касаются получения как можно большей ренты от использования природных ресурсов. И вряд ли эта ситуация кардинально поменяется в ближайшем будущем. Безусловно, основным капиталом любого предприятия должен стать интеллектуальный, приносящий высокую интеллектуальную ренту. Однако это невозможно без проведения обновления основных фондов предприятий, роста

инвестиций в реальный сектор экономики, повышения производительности труда и изменения качественных характеристик человеческого капитала [2, с. 16].

В настоящее время основными механизмами бюджетного финансирования в сфере НИОКР являются: базовое, программно - целевое в рамках федеральных целевых программ; и финансирование через государственные научные фонды. Основными объектами финансирования в сфере науки и инноваций являются приоритетные направления НТП, реализуемые долгосрочные целевые программы, целевые бюджетные фонды и непосредственно научно - исследовательские организации (см. табл. 1) [3, с. 135].

Таблица 1. Бюджетное финансирование в Российской Федерации

Объекты бюджетного финансирования	Приоритетные направления НТП	Федеральные инновационные программы	Контракты на выполнение госзаказа
		Государственные научно - технические программы	
		Международные проекты и программы	
Целевые бюджетные фонды		Российский фонд фундаментальных исследований	Гранты, финансовое обеспечение инициативных перспективных работ
		Российский гуманитарный фонд	
		Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно - технической сфере	
Финансирование стратегического ядра		Академический сектор, включая высшую школу	
		Государственные научные центры, лаборатории	
		Содержание уникальных объектов опытно - экспериментальной базы	

Таблица 2. Расходы на научные исследования в Российской Федерации

Показатель	2000	2005	2010	2014	2016
Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета, млн руб.	17 091,7	76 909,0	237 644,0	437 273,3	402 722,3
Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета в % к ВВП	0,23	0,36	0,51	0,56	0,47

Внутренние затраты на исследования и разработки, млн руб.	76 697,1	230 785,2	523 377,2	847 527,0	943815,2
Внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВВП	1,05	1,07	1,13	1,07	1,10
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, тыс. чел.	887729	813207	736540	732274	722291

На основе данных Росстата в 2014 г. государственное финансирование науки увеличилось более чем в 25 раз, по сравнению с 2000г., и составляет порядка 437,3 млрд р. (менее 1 % ВВП). Внутренние расходы на исследования и разработки планомерно увеличиваются, в 2014 г. было потрачено примерно 847,5 млрд р. (немного более 1 % ВВП) (см. табл. 2) [4]. Данный объем финансирования все еще остается несущественным по сравнению со странами, лидирующими по объему производства инновационной продукции. Кроме того, несмотря на положительную динамику увеличения расходов на науку, на протяжении последних 20 лет наблюдается тенденция снижения численности научных работников.

Таким образом, несмотря на поддержку государства, последние годы не наблюдается роста инновационной активности на предприятиях традиционных отраслей, следовательно, и ожидать инновационного прорыва ближайшие годы не следует, поскольку чтобы развивать новые отрасли экономики, необходимо нарастить инновационный потенциал в отраслях традиционных, которые обеспечат приток инвестиций в экономику. Поэтому, несмотря на наличие институционального интереса у государства, направленного на построение инновационно восприимчивой экономики, пока не сформируются частные экономические интересы у бизнеса и индивидов, соответствующие постиндустриальным ценностям, невозможно будет осуществить инновационный прорыв российской экономики.

Список использованной литературы

1. Парето В. Компендиум по общей социологии. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
2. Жукова Е.Б. Развитие институциональных интересов в постиндустриальной экономике // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2011. №2. С.16.
3. <http://www.gks.ru> Наука и инновации: Федеральная служба статистики
4. Ленчук Е.Б, Власкин Г.А. Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы. М., 2009. С. 135.

© Ларина Е.Б., 2017

Логно А. О., студент,
Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, Кемерово, РФ
Сова Е. В., студент,
Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, Кемерово, РФ

ЧИСЛЕННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ НА ОПТИМАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: В статье рассмотрены результаты численных экспериментов по влиянию спроса на продукцию на оптимальное финансирование инвестиционного проекта с использованием экономико - математического моделирования и оптимизационного программного комплекса

Ключевые слова: спрос, инвестиционный проект, оптимизационный программный комплекс, экономико - математическое моделирование, исследование, продукция.

Анализ хозяйственной деятельности - одна из ветвей экономического анализа, связанная с изучением производственной, финансовой, инвестиционной и других видов деятельности предприятий и фирм. Цель такого анализа - выявление величины и изменения во времени экономических показателей, характеризующих производство, обращение, потребление продукции, товаров, услуг, эффективность использования ресурсов, качество производимого продукта. В ходе анализа выявляются причины и возможные последствия наблюдаемых, изучаемых процессов, явлений.

При анализе эффективности инвестиционных проектов важная роль отводится анализу внешней среды проекта, ключевой характеристикой которой является спрос на продукцию. Проведенные с помощью пакета [1], на основе моделей работ [2 - 4], расчеты позволили выдвинуть гипотезу о существенном влиянии спроса на оптимальные объемы финансирования проектов. Для проверки данной гипотезы был проведен ряд численных экспериментов со следующими входными параметрами:

- количество видов продукции – 1 шт;
- стоимость единицы ОПФ – 80000 д.е.;
- стоимость единицы продукции – 20 д.е. ;
- срок службы ОПФ – 20 лет;
- производительность ОПФ – варьируется, ед.пр. / ед.ОПФ;
- спрос на продукцию – варьируется, д.е.;
- ставка налога на добавленную стоимость – 0,18;
- ставка налога на имущество – 0,02;
- ставка налога на прибыль – 0,2;
- ставка страховых взносов в социальные фонды – 0,3;
- трудоемкость производства продукции (доля оплаты труда в общепроизводственных затратах) – 0,25;
- материалоемкость производства продукции (доля материальных затрат в общепроизводственных затратах) – 0,3;
- срок кредита – 5 лет;
- ставка кредита – 0,3;
- максимальная сумма производителя – 0 д.е.;
- максимальная сумма кредита, – 6000 д.е.;
- максимальная сумма дотаций, – 10000 д.е.;

максимальная сумма инвестиций – , 80000 д.е.;
 горизонт планирования, – 11 лет;
 ставка дисконтирования, – 0,28.

Данный набор параметров характеризует реальный инвестиционный проект по производству продукции в нефтегазовой отрасли. В качестве управляющего параметра выбирается такой важный параметр внутренней среды проекта, как спрос (q). Проведенные с помощью пакета [2] численные эксперименты позволили получить следующие результаты, представленные в таблице 1 и на рисунке 1.

Таблица 1.

Спрос (q)	Объем инвестиций, д.е.	Объем производства, д.е.	Объем кредита, д.е.	Объем депозита, д.е.	Эффективность, NPV
1000	8627,5	11000	0	1278,1	2935
3000	25882	33000	0	3834,4	8806
5000	43137	55000	0	6390,7	14676
7000	60392	77000	0	8947	20546
8000	69020	88000	225,13	10000	23021
9000	77647	99000	1503,3	10000	23346
10000	80000	102000	1851,9	10000	23434

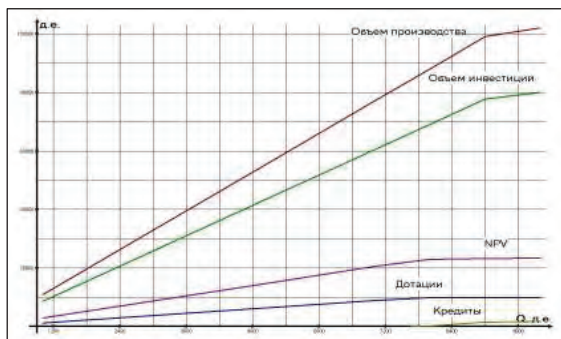


Рисунок 1 – Зависимости оптимальных объемов производства, инвестиций, чистой приведенной стоимости, дотаций и кредитов от спроса q

Анализ полученных данных позволяет сделать следующие аналитические выводы.

1. С ростом значения параметра q оптимальный объем инвестиций увеличивается (столбец 2).
2. С ростом значения параметра q оптимальный объем производства также увеличивается (столбец 3).
3. Потребность в кредитном ресурсе (при решении задачи оптимизации) возникает в достаточно узком диапазоне изменения параметра q (столбец 4) и также растет с увеличением q .

4. С ростом значения параметра q оптимальный объем дотаций, которые целесообразно использовать в оптимизационном режиме, возрастает от нуля до максимально допустимого уровня (столбец 5).

5. С ростом значения параметра q оптимальная чистая приведенная стоимость (NPV) проекта увеличивается,

Приведенные результаты не противоречат экономическому смыслу инвестиционно - производственной деятельности предприятия, с одной стороны, а с другой, – подтверждают гипотезу о целесообразности использования предприятием заемных средств в долгосрочной, стратегической перспективе, несмотря на то, что они являются платным ресурсом.

Литература

1. Горбунов М.А., Медведев А.В., Победаш П.Н., Смольянинов А.В. Оптимизационный пакет прикладных программ «Карма» и его применение в задачах бизнес - планирования // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – №4 - 0. – С.42 - 47.

2. Медведев А.В. Модель оптимального финансово - инвестиционного планирования деятельности производственного предприятия // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2015. – № 9 - 4. – С. 622 - 625.

3. Медведев А.В. Оптимизационное планирование проектов функционирования экономических систем с заемным финансированием деятельности производителя // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – №9(2). – С.273 - 278.

4. Семенкин Е.С. Модели и алгоритмы для поддержки принятия решений инвестиционного анализа / Е.С. Семенкин, А.В. Медведев, А.Ю. Ворожейкин // *Вестник Томского государственного университета. Серия «Информатика. Кибернетика. Математика»*. – №293. – 2006. – С.63 - 70.

© Логно А.О., Сова Е.В. , 2017

Логунова Н.А.,

д - р экон. наук, доцент,
декан ТФ, ФГБОУ ВО «КГМТУ»,
г. Керчь, РФ

Алексахина Л.В.,

канд. экон. наук, доцент
кафедры ЭП ФГБОУ ВО «КГМТУ»,
г. Керчь, РФ

Чёрный С.Г.,

канд. техн. наук, доцент,
зав. кафедрой ЭС и АП ФГБОУ ВО «КГМТУ»,
г. Керчь, РФ

НАУЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА КРЫМА

Аннотация

Неэффективное функционирование морского транспорта регионов РФ, в частности Крыма, обусловлено несоответствием уровня развития прибрежно - портовой и

сопутствующей инфраструктуры, квалификации персонала, степени эффективности организации транспортно - логистических потоков и системы безопасности современным потребностям региона в специфических условиях интеграционных процессов в транспортно - логистическую сферу РФ, что особенно актуализирует необходимость совершенствования механизма научного обеспечения стратегического развития комплекса региона как его теоретико - методической основы, что с применением системного метода позволит достичь цели - разрешения сложившейся проблемной ситуации в данной предметной области.

Ключевые слова:

Морской транспорт, развитие, стратегия, системный подход, научные исследования, финансирование.

В РФ в целом на современном этапе развития морского транспорта следует констатировать наличие тренда увеличения мощностей морского флота, синхронизированного с мировыми процессами развития. Учитывая, что основное направление экспортных морских перевозок предопределено нефтеэкспортной ориентированностью экономики России, а импортных - преимущественно потребностью в сухогрузах, прежде всего, в части контейнерных перевозок, то российская специфика данного аспекта объективно обусловлена данными обстоятельствами и выражается в обновлении флота с введением более крупных судов. [4, с.10]. Создание стабильных транспортно - логистических потоков, позволяющих наладить эффективные каналы дистрибуции в российском и, в частности в крымском, экономическом пространстве РФ затруднено, в связи с географическим и политическим факторами, а также с текущим состоянием инфраструктуры, которое обуславливает дополнительные издержки перевозчиков.

Одним из основных положений Морской доктрины РФ до 2020 г. является совершенствование научных морских исследований [3, с.46]. Общеизвестно, что научное обеспечения развития на макро - и мезоуровнях управления традиционно считается прерогативой государства. Так, в РФ с целью обеспечения роста грузоперевозок и пассажиропотоков, особенно на направлениях, имеющих социальную значимость реализуется Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010 - 2021 годы)», структурированная по функциональному признаку на ряд подсистем. Подсистема, посвященная вопросам развития морского транспорта, предполагает создание условий для увеличения пропускной способности морских портов РФ и провозной способности морского транспортного флота, а также обеспечение надежности и безопасности функционирования морского транспорта [5].

Содержательные характеристики морской транспортной деятельности требуют в рамках научного обеспечения выполнения ряда научно - исследовательских работ, анализ и прогноз состояния грузовой базы морского транспорта, развитие морских портов, транспортного и обеспечивающего флота, взаимодействие морского транспорта со смежными видами транспорта в рамках межотраслевой транспортной координации, разработка нормативно - правовой базы морского транспорта, развитие информационно - аналитических технологий [5]. Размер предусмотренных из федерального бюджета по направлению НИОКР финансовых ресурсов не позволяет говорить о комплексном и масштабном решении проблем научного обеспечения развития в стратегических зонах хозяйствования, в удаленных географических регионах [6]. Вместе с этим, согласно данным

федерального казначейства по направлению НИОКР профинансированы за период 2013 - 2016 гг. в объемах, Так, в 2016 г. кассовое исполнение бюджета программы реализовано менее, чем на 50 % . В ЮФО программой предусмотрена реализация мероприятий в части развития инфраструктурных объектов порта Азов, Тамань, порта Кавказ. Крыму адресованы бюджетные ассигнования в части строительства Керченского моста как значимого инфраструктурного объекта, что, однако, не снимает проблемную ситуацию развития морского транспорта.

Вместе с этим, оставляя без контроля процессы развития инфраструктуры неприемлемо, ибо очевидно усиление негативных тенденций в части ухудшения экологической обстановки, что противоречит устойчивому развитию региона и угрожает экосистеме. Императивы устойчивости в сфере морского транспорта обуславливают необходимость исследований, направленных на снижение энергопотребления и выбросов. Отмечаемая в [3] эпизодичность научных исследований в РФ при наличии научно - исследовательского флота характеризует его низкую научную эффективность и действенность организационно - экономического механизма функционирования данного флота [3, с. 48]. Проводимые исследования морского хозяйства в ретроспективе имели функциональный, отраслевой характер (морской транспорт, рыбное хозяйство, особенно марикультура, военно - морская составляющая, морская геологоразведка, морская экология, добыча полезных ископаемых на шельфах морей), что не позволяло в должной мере реализовать системный подход к морепользованию в целом, а это, в свою очередь, нецелесообразно при стратегировании развития морского транспорта и логистики, при построении концептуальной модели стратегического развития морского транспортного комплекса (МТК), основанного на императивах устойчивости [1], [2].

В данной связи, для развития МТК Крыма требуются качественные изменения инфраструктурных объектов, что возможно при формировании действенной системы объединения усилий государства и частного капитала путем повышения привлекательности комплекса для частных инвестиций. С этой целью логично использовать мировой научный и практический опыт создания и перманентного совершенствования организационного механизма государственно - частного партнерства, что позволит увеличить количество реализуемых проектов в данном формате, особенно учитывая тот факт, что законодательно - нормативная база РФ претерпела ряд изменений посредством принятия поправок в концессионное законодательство, что значительно расширяет сферу возможностей структурирования концессионных проектов. Устойчивому развитию морехозяйственной науки будет способствовать применение уже созданных и формирование новых институциональных основ использования научного флота РФ для реализации межотраслевых экспедиционных проектов, что создаст предпосылки для проведения системных комплексных исследований в части морепользования и корректировать модель стратегического развития Крыма сообразно императивам эколого - экономической устойчивости.

Список использованной литературы:

1. Алексахина Л.В. Кластерный подход к развитию морского транспортного комплекса Республики Крым / Л.В. Алексахина, Н.А. Логунова // Социально - экономические аспекты качества жизни: Материалы II Международной научно - практической конференции

(Пермь, 29 июня 2017 г.) / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». – Пермь: Изд - во «МиГ», 2017. – С.18 - 22.

2. Алексахина Л.В. Устойчивое эколого - экономическое развитие морехозяйственной деятельности в Крыму / Л.В. Алексахина // Устойчивое развитие социально - экономической системы Российской Федерации: материалы XIX региональной научно - практической конференции, г. Евпатория, 01 - 02 декабря 2017 г. / под общ. ред. В. М. Ячmeneвой. — Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2017. — С. 27–30.

3. Лаппо С.С. Научное обеспечение развития морской деятельности Российской Федерации / С.С. Лаппо, А.В. Соков, С.М. Шаповалов // Теория и практика морской деятельности» серия научных публикаций под редакцией проф. Войтоловского Г.К. Выпуск 7. Поиск решений: материалы сессии «Системные исследования морской деятельности» юбилейной конференции СОПС. - М.: СОПС, 2006 - С.46 - 52.

4. Обзор российского транспортного сектора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sta-logistic.ru/uploads/userfiles/files/transport-survey-2016.pdf>

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 5 декабря 2001 года № 848 «О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010 - 2021 годы)». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901807416>

6. Реализация федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010 - 2021 годы)». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2013/268/>.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17 - 02 - 00057.

© Логунова Н.А. , Алексахина Л.В. , Чёрный С.Г. , 2017

Локтионова М. А.

старший преподаватель Филиала ФГБОУ ВО «Московский технологический университет» в г. Ставрополе «Филиал МИРЭА», г. Ставрополь, Россия,

Муравьева А. В.

студент Филиала ФГБОУ ВО «Московский технологический университет» в г. Ставрополе «Филиал МИРЭА», г. Ставрополь, Россия

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

С помощью использования заемного капитала существенно расширяется объем хозяйственной деятельности организации, обеспечивается более эффективное использование собственного капитала. Более того, заемные средства позволяют

увеличивать финансовые ресурсы, не привлекая дополнительных средств учредителей, не изменяя соотношение их числа, не затрагивая отношений собственности.

Ключевые слова

Финансовые ресурсы, собственный капитал, заемный капитал.

В настоящее время многие организации вынуждены искать новые источники ресурсов для улучшения своего состояния.

В условиях современного рынка успех организации зависит от эффективного управления своими имеющимися ресурсами, т.е. необходимо своевременно привлечь и использовать ресурсы.

Источниками формирования финансовых ресурсов являются собственные и заемные средства:

На рисунке 1 отражены источники формирования финансовых ресурсов.

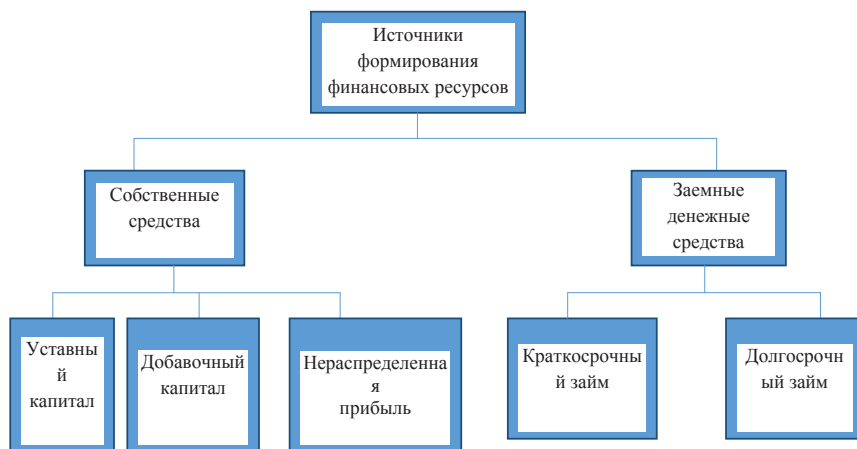


Рисунок 1 – Источники формирования финансовых ресурсов

Собственные средства предприятия и приравненные к ним – это финансовые ресурсы, принадлежащие предприятию на правах собственности. Они являются основой для осуществления хозяйственной деятельности и включают доходы от реализации продукции, основных средств и финансовых операций, а также приравненных к ним амортизационных отчислений, которые обеспечивают прирост устойчивых пассивов.

Для пополнения собственных источников финансирования предприятие может получить доходы от продажи части своих основных средств, если они не используются или используются неэффективно.

В условиях рыночной экономики производственно - хозяйственная деятельность предприятия невозможна без использования **заемных средств**.

Привлечение заемных средств в оборот организации (предприятия) при условии их эффективного использования позволяет ей увеличивать объемы совершаемых хозяйственных операций, наращивать доходы, повышать рентабельность собственного капитала, поскольку в нормальных условиях заемные средства являются более дешевым

источником по сравнению с собственными финансовыми ресурсами. Кроме того, привлечение заемных средств позволяет собственникам и финансовым менеджерам существенно увеличить объем контролируемых финансовых ресурсов, т. е. расширить инвестиционные возможности предприятия.

Процесс привлечения финансовых ресурсов следует планировать, чтобы иметь четкие ответы на вопросы о том, когда потребуются финансовые ресурсы, в каком объеме и какие инструменты целесообразно использовать для их получения.

Уплата процентов, возвращение основной суммы долга является неотъемлемой частью процесса привлечения капитала. По определению цена привлечения капитала - это общая сумма средств, которую необходимо уплатить за привлечение и использование определенного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему.

Результатом грамотной сформулированной и осуществленной политики привлечения капитала будет повышение благосостояния компании.

Источники:

1. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. - М.: НИЦ Инфра - М, 2014. - 215 с.: 60x88 1 / 16. - (ВО: Магистр.). (о) ISBN 978 - 5 - 16 - 006404 - 8, 500 экз.

2. Установление взаимосвязи финансового потенциала с категорией «Ресурс» / Локтионова М.А. // Международный журнал экономики и образования, том 3, № 1, февраль 2017г.

© Муравьева А.В. 2017

Масюкова Т.Г.

студент 2 курса магистратуры

Оренбургский государственный университет

г. Оренбург, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

Россия уже на протяжении нескольких десятилетий отличается высоким уровнем развития промышленной отрасли. Для поддержания достигнутого уровня, необходимо отслеживать динамику развития промышленного производства путем анализа целевых индикаторов.

Промышленность России – это отрасль российской экономики, отличающаяся такими секторами как машиностроение, металлургия, электроэнергетика, нефтеперерабатывающая, химическая, фармацевтическая промышленности и другие.

Сегодня наиболее волнующим вопросом для российской экономики остается влияние западноевропейских санкций на текущее состояние отечественной промышленной индустрии и дальнейшее ее развитие. Безусловно, санкции наносят определенный вред экономике России путем ограничения доступа к международному капиталу, но, с другой

стороны, все это стало катализатором принятия ряда целеопределяющих решений в нашей промышленной политике и шансом для отечественных промышленников [1, с. 12].

Влияние санкций со стороны западных стран на реальный сектор экономики выражается в ограниченном кредитовании. По этой причине российская экономика испытывает определенные сложности в реализации существующих и новых проектов, предполагающих привлечение заемных средств из - за рубежа. Чтобы выйти из сложившейся ситуации, необходимо осваивать новые рынки таких стран, как Латинская Америка, стран Ближнего Востока и Азиатско - Тихоокеанского региона.

Минпромторг России разработал специальную государственную программу, основной целью которой является формирование устойчивой, сбалансированной, конкурентоспособной и саморазвивающейся промышленности на основе мировых технологических разработок. Завершение данной программы планируются к 2020 году. Главными задачами госпрограммы являются:

- снятие регуляторных барьеров и формирование паритетных условий для выпуска инновационных товаров;
- создание инфраструктуры для развития новых отраслей;
- спонсирование научных разработок и исследований, не допускающих научного и технологического отставания России от мирового уровня;
- обновление технологических баз различных отраслей промышленности [2, с. 22].

В перспективе в области развития отечественной промышленности до 2020 года планируется достижение следующих основных показателей: увеличение индекса промышленного производства до 134,6 % ; годовой прирост индекса производительности труда на уровне 4 - 5 % ; годовой прирост высокопроизводственных рабочих мест на уровне 8 - 10 % ; годовой прирост объема инвестиций в основной капитал на уровне 6 - 8 %.

Недавно вступила в действие программа, задача которой в кратчайшие сроки выйти на 100 % импортозамещение по всем отраслям. Ее наиболее важным достоинством является то, что она не предполагает дополнительных бюджетных затрат. Это можно заметить, увидев расчеты экспертов: прямое бюджетное вливание громадных сумм обеспечило бы сокращение доли импорта в среднем с 50 % до 31 % , а если не производить дополнительного финансирования - то до 39 % .

Основными мероприятиями программы являются: создание наиболее комфортных условий для предприятий путем корректировки нормативной базы, развития регулятивных мер поддержки, ввода механизмов стандартизации. Реализация данного плана всего за 2 - 3 года полностью обеспечит насыщение внутреннего рынка промышленной продукции, прежде всего в обрабатывающих секторах [3, с. 33].

Эксперты прогнозируют, что к 2030 году современные технологии в России будут развиты на высоком уровне. С другой стороны, необходимо учитывать, что технологии, которые сегодня считаются новаторскими, к 2030 году могут потерять свою новизну и актуальность, а развитие промышленности России к 2030 году сохраняя «догоняющий» характер. Этого можно избежать, в том случае, если развитие отечественной науки позволит применить в промышленности преимущественно российские технологии.

Таким образом, несмотря на отмеченные проблемы можно оптимистично оценить перспективы развития промышленности: решение проблем отечественного производства технологий и обеспечение промышленности квалифицированными рабочими и инженерно

техническими кадрами станет важным фактором инновационного развития промышленного сектора.

Список использованных источников:

1. Краюхин, Г.А. Развитие промышленности России в исторически изменяющихся условиях: «Промышленность России» / Г.А. Краюхин, Е.Н. Евдокимова, 2015 № 3, с. 10 - 15
2. Глухова, Н.Е. Актуальные проблемы развития промышленности в России: «Экономист» / Н.Е. Глухова, 2016 № 1, с. 22 - 24
3. Карпович, Л.П. Техническое регулирование и интегрированные системы менеджмента промышленности: «Журнал для техника» / Л.П. Карпович, Н. П. Милян, 2017 № 1, с. 31 - 33
© Масюкова Т.Г., 2017

Масюкова Т.Г.

студент 2 курса магистратуры
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Высокий показатель эффективности использования основных средств предприятия является одним из существенных критериев деятельности, так как напрямую влияет на прибыльность, качество, конкурентоспособность, а, следовательно, на жизнеспособность организации в целом.

Сама концепция эффективности имеет универсальный характер и применима к любой организации, будь то это промышленное предприятие, компания, занятая в сфере услуг, государственное или административное учреждение, а также применима к самым разным видам деятельности внутри самой компании, каждому протекающему в ней процессу, к результату любого труда.

Ниже рассмотрим ряд определений понятия эффективности использования основных фондов, в контексте производственного процесса предприятия [1].

Б. Е. Бродский определяет эффективность использования основных фондов как процесс получения максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

С точки зрения М. Х. Мескана: «Эффективность основных фондов – это отношение того, что организация действительно производит, к тому, что она вполне могла бы произвести при существующих ресурсах, знаниях и способностях».

В работах отечественных ученых можно отметить, что эффективность следует определять как достижение наибольших результатов при наименьших затратах или снижение совокупных затрат на единицу произведенной продукции или выполненной услуги. Подобные определения можно найти и в работах зарубежных авторов, к примеру Ф. Хедоури дает следующую трактовку: «...Экономика должна использовать свои ресурсы

с минимально возможными затратами, чтобы производить заданный набор товаров и услуг, обеспечивающий максимальное благосостояние людей».

Особенно важно измерять и анализировать показатели эффективности использования основных фондов с целью принятия обоснованных решений в процессе управления производством. Измерение открывает возможности для улучшения, а также показывает насколько были эффективны приложенные усилия. На предприятии эффективность измеряется для того, чтобы помочь проанализировать результативность и экономичность его работы [2].

Для всесторонней оценки экономической эффективности на предприятии можно использовать систему показателей, куда можно отнести показатели фондоотдачи и фондоемкости, фондовооруженности труда, фондорентабельности и другие. Эти показатели позволяют оценить, насколько производство предприятия эффективно, и выявить резервы повышения эффективности. В таблице 1 представлена система показателей эффективности производства предприятия [3].

Таблица 1 – Система показателей эффективности производства предприятия

Показатель	Характеристика
Фондоотдача	Показывает выпуск продукции, приходящейся на один рубль среднегодовой стоимости основных средств
Фондоемкость	Показывает долю стоимости основных фондов, приходящейся на каждый рубль выпускаемой продукции
Фондовооруженность труда	Определяет стоимость основных фондов, приходящихся на одного работника
Коэффициент обновления основных фондов	Характеризует степень технического прогресса основных фондов
Коэффициент выбытия основных фондов	Показывает долю выбывших основных средств в общей стоимости основных фондов предприятия
Коэффициент экстенсивности использования оборудования	Произведение коэффициента составляет коэффициент интегрального использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности
Коэффициент интенсивности использования оборудования	

Помимо стимулирования текущей деятельности измерение эффективности позволяет установить реалистичные цели и контрольные точки для диагностической деятельности в процессе развития организации, указывающие на «узкие места» и предприятия на пути к желаемым результатам. Таким образом, суть изучения эффективности состоит в том, чтобы

из доступных предприятию ресурсов получить больше результатов производства, окупив затраты на приобретение ресурсов.

Список использованных источников:

1. Жарковская Е. П., Бродский Б. Е. Антикризисное управление. – М.: Омега - Л, 2011.
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: Учебное пособие для вузов. - М.: ИД "ФОРУМ": ИНФРА - М, 2014. - 415 с.
3. Иващенко В. Комалексная оценка финансовой устойчивости предприятия // Бизнес-информ – 2015. – №1 – с.6–9

© Масюкова Т.Г., 2017

Межуева А.А., Лежебокова А.А.,
студенты Института экономики НИУ «БелГУ»
Научный руководитель – С.Н. Прядко,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга НИУ «БелГУ»

ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ

Современное общество во многих странах (за небольшим исключением) в начале XXI века представляет собой чрезвычайно динамическую среду, которая постоянно и очень быстро меняется. Такое состояние общества явилось результатом научно - технических революций, которые стали происходить после второй мировой войны, с начала пятидесятых годов двадцатого века. Накопление новых знаний привело к бурному развитию технологий, которые, в свою очередь, рождали новые отрасли науки и техники, быстро находящие применение в отраслях экономики. Многие страны мира стали строить экономику и связывать дальнейшее своё развитие именно с новыми открытиями и изобретениями. Такой процесс принял лавинообразный характер. Инновационные процессы стали определяющими в развитии любой страны.

Научно - техническая революция многократно ускорила процесс возникновения новых технологий, привела к появлению товаров с качественно новыми потребительскими свойствами и образованию рынков принципиально новой продукции, способствовала быстрому обновлению производства. Все это придало экономике столь недостающие ей в период господства монополии динамизм и гибкость, сделало возможными резкие структурные сдвиги.

Как причиной, так и следствием данных преобразований должно стать развитие и совершенствование городских пассажирских перевозок с целью удовлетворения возрастающих потребностей в передвижении. На сегодняшний день автоматизации – это уже обычное дело. Общество активно использует интеллектуальные технологии, которые поэтапно внедряются и на городской пассажирский транспорт. Соответственно, требуется повсеместное обновление всех существующих на городском пассажирском транспорте процессов и устаревшей материально - технической базы, но не просто на новые, а на те,

которые обладают новейшими разработками и оснащены лучшим оборудованием. Только инновационный путь развития позволит говорить о соответствующем развитии ГПТ и о том, что он является звеном научно - технического прогресса и удовлетворяет всем необходимым характеристикам.

Система городского пассажирского транспорта не сегодняшний день является неотъемлемой частью жизни большого города. Под городским пассажирским транспортом понимается многофункциональная транспортная система, которая объединяет различные виды транспорта и осуществляет движение по территории города и ближайшей пригородной зоне. Больше всего пассажиров в России перевозится автобусным транспортом – в 2016 году автобусами было перевезено почти 13 млрд пассажиров [1]. На 2016 год 74 % россиян с той или иной периодичностью пользуется общественным транспортом. Фонд «Общественное мнение» (ФОМ) представляет данные опроса, посвящённого теме общественного транспорта в России. Как показали результаты исследования, 3 / 4 жителей нашей страны с той или иной периодичностью пользуются общественным транспортом и 23 % опрошенных не ездят по городу на автобусах, троллейбусах, трамваях и маршрутных такси. Каждый четвёртый респондент сообщил, что перемещается с использованием наземного общественного транспорта ежедневно, 14 % участников опроса пользуются им 3 - 5 дней в неделю, по 13 % – 1 - 2 дня в неделю и несколько раз в месяц.

Практически половина россиян (47 %) оценивает положение дел в сфере общественного транспорта, сложившееся в их городе, как удовлетворительное. 27 % наших сограждан назвали его хорошим и 12 % респондентов считают его плохим [4].

Однако, туристам или приезжим больших и средних городов очень сложно ориентироваться на остановках общественного транспорта. Так проведя анализ данной проблемы в условиях города Белгород, показал, что город является одним из самых комфортных для проживания городов и находится в приграничной зоне, в связи с этим приезжим тяжело ориентироваться в городе, так как остановки несут мало информации о маршрутах различных автобусов.

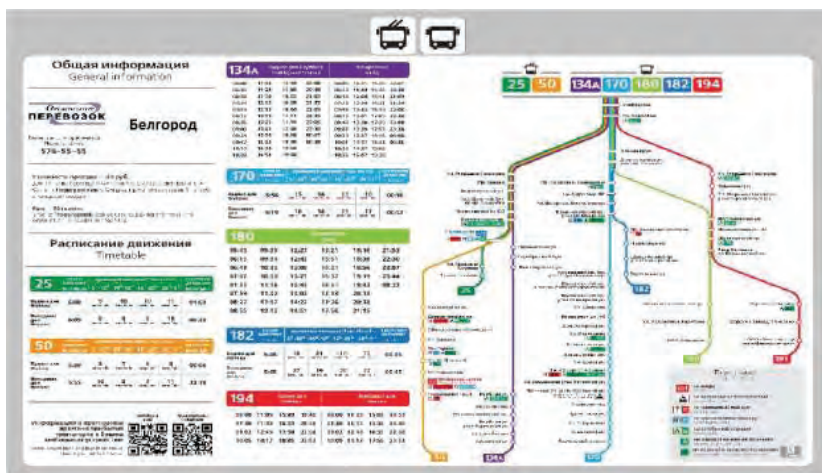
В город приезжает учиться и работать молодёжь из области, с удовольствием здесь селятся северяне, сибиряки, дальневосточники, мигранты из Украины, Молдовы, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении. За 2016 год население города за счет мигрантов возросло более чем на 5000 человек. Среди 11 наиболее многочисленных национальностей в городе больше всего русских – 92 % , украинцы по численности на втором (1,5 %), далее – армяне, грузины, молдаване [2].

Для удобства ориентирования в маршрутах движений общественного транспорта мы предлагаем ввести информационные стенды на остановках с указанием номера маршрута и с последующих перечнем остановок.

Комплект информационного оснащения – конструкция, состоящая из информационного знака остановки и трехгранного информационного стенда или информационного стенда формата А1, предназначенная для установки на остановочных пунктах городского пассажирского транспорта в Белгороде, для информирования пассажиров о:

- наименовании остановочного пункта и номерах маршрутов общественного транспорта, проходящих через остановочный пункт;
- видах общественного транспорта, проходящих через остановочный пункт;

- маршрутах общественного транспорта, проходящих через остановочный пункт с указанием трасс маршрутов в схематичном виде, пунктов пересадок на другие маршруты наземного транспорта
- расписании, интервалах движения и режимах работы общественного транспорта, проходящего через остановочный пункт;
- или название организатор перевозок
- тарифах на проезд и возможных способах приобретения и использования проездных билетов;
- дополнительной транспортной информации [3].



Примерный макет информационного стенда формата А1

Таким образом, проведенный краткий анализ по проблеме исследования пользования людей общественным транспортом показал, что данная система транспорта является общественно значимым направлением для людей, которые живут в городе Белгород и приезжают в город из области, а также из соседних стран для того, чтобы проживать или учиться в нашем городе. При изучении данных проблем, нами был разработан проект по возведению на остановках общественного транспорта информационного стенда, на котором размещены: тарифы на проезд, номера, время отправления или прибытия на ту или иную остановку, а так же показана схема маршрута автобусов, троллейбусов и других общественных транспортов. Установка данных стендов поможет людям легче ориентироваться в городе Белгород и точно знать, на каком общественном транспорте и куда нужно ехать.

Список литературы

1. Инфокс (INFOX). Официальный сайт. [Электронный ресурс] // Инфокс – все о регионах. – Режим доступа: <https://www.infox.ru/news/194/lifestyle/auto/12046-na-cem-ezdat-rossiane-5-faktov-ob-obstvennom-transporte-rossii>;

2. НЕ СИДИТСЯ (nesididsa). Официальный сайт. [Электронный ресурс] // НЕ СИДИТСЯ – клуб желающих переехать. – Режим доступа: <http://nesiditsa.ru/city/belgorod/>;

3. ГОССПБ (gov.spb.ru). Официальный сайт. [Электронный ресурс] // ГОССПБ–навигатор по государственным сайтам Санкт - Петербурга . – Режим доступа:http://gov.spb.ru/gov/otrasl/c_transport/news/10357/;

4. ИМИДЖ - ФАКТОР (image - factor) . [Электронный ресурс] // ИМИДЖ - ФАКТОР–аналитическое агентство. – Режим доступа: http://image-factor.ru/news/research-news/ELEMENT_ID=1946.

© Межуева А.А., Лежебокова А.А., 2017

Меркулова М.С.

студентка 4 курса

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Оренбург

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТД «ВОСХОД»)

Аннотация

В статье представлен анализ платежеспособности ОАО «ТД «Восход» при помощи показателей ликвидности. С целью анализа произведена группировка активов и пассивов баланса, а также расчет коэффициентов ликвидности предприятия.

Ключевые слова

Платежеспособность, коэффициенты ликвидности, анализ деятельности организации.

Основной целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли. Это определяет необходимость и значимость анализа финансов организации. С целью получения прибыли организация должна правильно оценить возможность погашения своих обязательств имеющимися ресурсами. Анализ ликвидности организации позволяет снизить внутренние расходы организации, а также сохранить гибкость в принятии управленческих решений. В современной рыночной системе и нестабильном экономическом положении анализ ликвидности организации является важным показателем, отражающим реальную оценку финансовых возможностей организации.

Осуществим анализ ликвидности баланса на примере ОАО «Торговый дом «Восход». Данная организация расположена в г. Оренбурге, пр. Победы 1а. ОАО «ТД «Восход» является современным торгово - развлекательным центром, предоставляющим разнообразные виды услуг: широкий спектр магазинов – от обуви, одежды, продуктов до товаров для дома, электроники, ювелирных изделий, кафе, рестораны, кондитерские, разнообразные виды услуг от конференц - залов до театральной кассы и швейных мастерских, и многое другое. В связи с тем, что данная организация весьма востребована как на рынке и потребителей и сторонних организаций, анализ ее ликвидности весьма уместен.

Первоначально следует осуществить группировку активов и пассивов ОАО «ГД «Восход» (табл. 1) [3].

Таблица 1 – Группировка активов и пассивов баланса ОАО «ГД «Восход»

Актив	2014г.	2015г.	2016 г.	Пассив	2014 г.	2015г.	2016 г.
A1	648	1912	531	П1	436	629	7928
A2	37582	55933	35817	П2	0	293	0
A3	436	1747	7809	П3	46875	106861	144536
A4	66425	99664	55396	П4	57780	51473	-52911
Баланс	105091	159256	99553	Баланс	105091	159256	99553

На основе данных таблицы 1 рассчитаем платежный излишек / недостаток и составим таблицу 2 [3].

Таблица 2 – Платежный излишек / недостаток баланса

Актив - Пассив	Платежный излишек (+) или недостаток (-)			Ликвидность баланса		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1 - П1	212	1283	- 7397	A1>П1	A1>П1	A1>П1
A2 - П2	37582	55640	35817	A2>П2	A2>П2	A2>П2
A3 - П3	- 46439	- 105114	- 136727	A3<П3	A3<П3	A3<П3
A4 - П4	8645	48191	108307	A4>П4	A4>П4	A4>П4

Сделаем вывод по представленным выше таблицам 1 и 2. Баланс ОАО «ГД «Восход» не является абсолютно ликвидным, поскольку нарушается третье неравенство - долгосрочные обязательства превышают медленно реализуемые активы.

Это говорит об отсутствии у предприятия возможности рассчитаться по своим долгосрочным обязательствам в срок, что может быть свидетельством ее неплатежеспособности. Кроме того отмечается превышение труднореализуемых активов над постоянными пассивами. Это говорит о недостаточном уровне капитала организации, об отсутствии должного объема собственных оборотных средств. В 2016 г. также отмечается отрицательное значение постоянных обязательств организации, что связано с большим объемом непокрытого убытка в данный период.

Важно также рассчитать коэффициенты ликвидности, которые позволяют оценить финансовое состояние организации с точки зрения ее возможности в установленные сроки

покрывать обязательства своими активами. Составим таблицу, отражающую динамику следующих коэффициентов: коэффициент текущей ликвидности (К - т т.л.), абсолютной ликвидности (К - т а.л.), быстрой ликвидности (К - т б.л.) (табл. 3) [3].

Таблица 3 – Расчет коэффициентов ликвидности ОАО «ТД «Восход»

Коэффициенты	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Норма
К - т т.л.	88,68	64,63	5,57	> 2
К - т а.л.	1,49	2,07	0,07	0,2 - 0,5
К - т б.л.	87,68	62,74	4,58	0,7 - 1,5

Так, коэффициент текущей ликвидности показывает степень покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами. На данном примере отслеживается существенное превышение оборотных активов (коэффициент значительно больше нормы), что может говорить о возможности предприятия использовать заемные средства. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющихся денежных средств. В данном случае отмечается существенное превышение нормы за период 2014 - 2015 гг., что может говорить о большом объеме наличности в организации. В 2016 г. отмечается резкое сокращение до 0,07, что связано с резким ростом объема краткосрочных обязательств. Коэффициент быстрой ликвидности характеризует степень обеспеченности краткосрочных обязательств наиболее ликвидными активами. Значение данного коэффициента в организации также сильно завышено, что говорит о большой сумме свободных денежных средств и неэффективном их использовании. К 2016 г. все исследуемые коэффициенты падают и приближаются к нормативному значению.

В целом следует сказать, что организация обладает высоким уровнем платежеспособности, но в то же время неэффективно использует имеющиеся свободные денежные средства.

Список использованной литературы

1. Данные бухгалтерской отчетности ОАО «Торговый дом «Восход» за 2014 - 2016 гг. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=9530>
2. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 7 - е изд., перераб. и доп. – М: ИНФРА - М, 2016. – 610 с.
3. Галиуллина Э.А. Методика анализа ликвидности и платежеспособности организации // Э.А. Галиуллина // Наука в исследованиях молодежи – 2016. – 2016. - №1. – С.71 - 74.
4. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистическое исследование трудовых ресурсов России на основе многомерных статистических методов // Аллея науки. - №9. – Т.4. – 2017. – С.225 - 235.
5. Лаптева Е.В. Структурно - динамический анализ показателей развития банковского сектора Российской Федерации // Заметки ученого. - № 5(11). – 2016. – С. 55 - 59.
6. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Кластеризация регионов Российской Федерации по уровню сберегательной активности населения и оценка степени ее влияния на формирование показателей банковского сектора страны // Экономика и предпринимательство. - № 8 - 1 (61 - 1). – 2015. – С. 250 - 255.

© Меркулова М.С., 2017

Меркулова М.В.

студент 3 курса магистратуры направления
«Экономика», направленности «Учет, анализ и контроль»

ОГУ имени И.С. Тургенева, г. Орёл, РФ

Научный руководитель: **Дедкова Е.Г.**

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики,
финансов и бухгалтерского учета ОГУ имени И.С. Тургенева, г. Орёл, РФ

ОТРАСЛЬ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

Актуальность данной темы обусловлена тем, что развитие отрасли теплоэнергетики является неотъемлемым условием функционирования экономики и деятельности всех ее участников. Цель научной статьи – оценить современное состояние отрасли теплоэнергетики в РФ. В процессе написания работы был произведен анализ статистических данных, что позволило дать корректную оценку современного состояния данной отрасли в РФ. Кроме этого, были рассмотрены государственные меры по улучшению состояния данной отрасли.

Ключевые слова: теплоэнергетика, электроэнергия, экономика, производство, развитие.

Теплоэнергетика – отрасль теплотехники, отвечающая за преобразование теплоты в другие виды энергии, большей частью в механическую и электрическую с помощью тепловых электростанций.

Кроме тепловых электростанций существует еще два вида электростанций – гидравлические электростанции (ГЭС) и атомные электростанции (АЭС) [3].

По состоянию на конец 2016 года всего в России насчитывается 575 электростанций, из них 372 – тепловых электростанций, 193 – гидравлических и 10 атомных [4].

Структура производства электроэнергии в России позволяет дать оценку современному состоянию исследуемой отрасли (рис 1.).



Рисунок 1 – Структура производства электроэнергии в России с 2012 по 2016 гг. [2].

Проанализировав статистические данные о структуре производства электроэнергии за последние пять лет можно сделать вывод о том, что максимальный объем электроэнергии был произведен в 2016 году и составил 1011,1 млрд. кВт*ч.

С целью улучшения состояния отрасли теплоэнергетики в России распоряжением Правительства РФ была утверждена «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года», направленная на эффективное использование потенциальных возможностей энергетической отрасли и природно - энергетических ресурсов для обеспечения устойчивого роста экономики, улучшения качества жизни граждан страны и укреплению её внешнеэкономических позиций.

Данная энергетическая стратегия формирует цели и задачи долгосрочного развития энергетической отрасли, определяя ее ориентиры и приоритеты, исходя из условия перехода экономики России на инновационный путь развития [5].

В рамках данной программы, планируется реализация масштабных инвестиционных программ по усовершенствованию объектов теплоэнергетики, с целью снижения затрат по себестоимости. Примером может служить – внедрение современных парогазовых энергоблоков, которые дают возможность увеличения КПД с 30 % до 60 % , что является для нашей страны рекордным [3].

Основными механизмами реализации данной энергетической стратегии являются:

- создание благоприятной экономической среды для развития теплоэнергетического комплекса;
- установление системы новых технологических регламентов, национальных стандартов и норм, повышающих показатели развития энергетики;
- стимулирование и поддержание инвестиционной, инновационной и экологической сферы в данной отрасли;
- повышение эффективности управления государственной собственностью в энергетике [1].

Таким образом, на основе всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что теплоэнергетика в современном мире является ведущей отраслью всей мировой энергетики. В России, как и во всём мире, основным типом электростанции являются тепловые. В настоящее время организации теплоэнергетического комплекса находятся в трудном положении – накопился целый ряд проблем, который негативно сказывается на их развитие. Руководством страны разрабатываются меры по улучшению данной ситуации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. <http://minenergo.gov.ru/node/1026>
2. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078
3. <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/toplivno-energeticheskiy-kompleks.html>
4. https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_тепловых_электростанций_России
5. Аметистов Е.В. Основы современной энергетики. – М.: Издательский дом МЭИ, 2010. – 472 с.

ИНТЕНСИВНОСТЬ НАРАСТАНИЯ КРИЗИСНЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Мировое сообщество, и Россия в том числе, вошли в новую полосу жесткого экстремального развития. Повсеместно отмечается формирование негативных тенденций во многих областях жизнедеятельности, которые не могут не отразиться на качестве и уровне жизни населения.

Ключевые слова. Рыночные механизмы, кризисные процессы, социальные приоритеты, рыночные *асоциальные* приоритеты, экономические риски, антикризисное управление, основная целевая функция профессиональной деятельности специалистов по антикризисному управлению.

В условиях современной гипертрофированной рыночной экономики практически все исследователи - экономисты отмечают необходимость применения системы антикризисного управления в отношении любых социально - экономических объектов. Это связано с тем, что главными экономическими тенденциями в условиях открытого рынка становятся накопление капитала и бесконечная гонка за прибылью. При этом конкуренция заставляет предпринимателей вести достаточно агрессивную хозяйственную политику для получения максимального дохода любыми средствами – именно здесь и сейчас, не считаясь ни с требованиями общества, ни с возможностями естественной среды. Соответственно, «необходим демонтаж устаревших представлений и принципов общественного развития» с целью выхода из создавшейся ситуации [1, с. 43].

Антикризисное управление признает, что любой экономический кризис всегда является определенным *сигналом*, который позволяет оценить смену условий хозяйственного развития и предпринять определенные шаги в плане позитивных преобразований в рамках конкретной социально - производственной структуры с целью продолжения эффективной хозяйственной деятельности. Поэтому основная целевая функция профессиональной деятельности специалистов по антикризисному управлению – вовремя зафиксировать и оценить появляющиеся сигналы о неблагополучии и разработать систему превентивных или экстренных мер по ликвидации возникающих негативных тенденций. То есть, антикризисная деятельность – это развернутая система мероприятий, которая касается не только непосредственно кризиса, но должна реализовываться и до кризиса, и в ходе кризиса, и после него [2, с. 50].

Кризисные процессы активно охватывают сегодня и российскую экономику. Современное производство, следуя требованиям объективных рыночных законов, по многим направлениям не столько ориентировано на удовлетворение *реальных* потребностей населения, сколько стремится *навязывать* людям те продукты и услуги, с помощью которых можно обеспечить действующим компаниям самые высокие и регулярные доходы.

При этом часто страдает качество продукции, а конечная цена товаров для населения может увеличиваться во много раз. Качественного контроля над этими процессами обеспечить далеко не всегда удается, так как в условиях частной собственности число производителей и в малом, и в среднем, и в крупном бизнесе насчитывает миллионы, поэтому контролирующим организациям такой объем работы в принципе не по силам. А рассчитывать на сознательность людей при колоссальной разнице в материальном обеспечении разных социальных слоев населения сегодня не приходится.

То есть, в реальных условиях идет подмена главной функции общественного производства, призванного удовлетворять общественные потребности, на рыночные *асоциальные* приоритеты. Сегодня «мы имеем возможность увидеть и оценить позитивные и негативные «плоды» рыночных преобразований» [3, с. 124]. Поэтому активная социальная составляющая «должна определять траекторию дальнейшего социально - экономического развития» [4, с. 259].

Соответственно, возникает необходимость отслеживать накопление кризисных рисков с целью принятия адекватных сложившимся условиям решений в системе управления.

Список использованной литературы:

1. Ванеева Т.А. Социально - экономический аспект кризисной тематики в современных условиях / Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. / Журнал широкой научной тематики. Новосибирск: СГУВТ, 2015. с. 42 - 44.
2. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. / Теория антикризисного управления: Учебное пособие. – Новосибирск: Изд - во СГУПС, 2013. – 98 с.
3. Ванеева Т.А. Современный рынок. Взгляд из России / Монография – Германия: LAP LAMBERT Academic Publishing. 2016. – 127 с.
4. Ванеева Т.А. Метасистемная кооперация как основа социально - экономических преобразований в XXI веке / Монография. Новосибирск: Издательство СГУПС. 2007. – 286 с.

© Мжельская И.В., 2017

Молодцов М.В.

Студент 4 курс ННГУ, Нижний Новгород

Кириллова А.В.

Студентка 4 курса ННГУ, Нижний Новгород

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ RENAULT LOGAN НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Рассмотрим предложение автомобилей Renault Logan на вторичном рынке. Получены данные с сайта auto.ru. Выборка состоит из 117 предложений автомобилей 2012 - 2016 гг. с объемом двигателя 1,6л.

На основании исходных данных необходимо построить уравнение регрессии с помощью метода наименьших квадратов, которое покажет, какие факторы больше всего влияют на

остаточную стоимость автомобиля. Определим эндогенную (Y) и экзогенные (X) переменные.

Таблица 1. Переменные.

Y – стоимость автомобиля (тыс.руб.) –(Э)	X1 - возраст автомобиля(лет)
X2 - пробег (тыс.км.)	X3 - тип коробки передач (1 - автомат / робот, 0 - механическая)
X4 – количество владельцев по ПТС	

Проверим переменные на мультиколлинеарность. Для этого построим матрицу коэффициентов парной корреляции и исключим сильные межфакторные связи.

Таблица 2. Матрица коэффициентов парной корреляции.

	X1	X2	X3	X4
X1	1	0.48844549...	0.01655536...	0.24477865...
X2	0.48844549...	1	-0.0610057...	0.19648757...
X3	0.01655536...	-0.0610057...	1	-0.0485709...
X4	0.24477865...	0.19648757...	-0.0485709...	1

Сильные межфакторные связи отсутствуют, поэтому построим регрессионную модель с использованием всех 4 факторов. По расчетам автора данную модель придется отклонить по причине ненадежности факторов X3 и X4 (Prob.=0.35>0.05). Исключаем данные факторы из рассмотрения. Делаем вывод о невозможности построения четырех - и трехфакторной моделей. Построим единственно возможную двухфакторную модель YX1X2.

Таблица 3. Двухфакторная модель.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X1	-30.88602	4.296739	-7.188246	0.0000
X2	-0.927801	0.146243	-6.344225	0.0000
C	573.8505	12.60294	45.53306	0.0000
R-squared	0.611228	Mean dependent var	421.1026	
Adjusted R-squared	0.604407	S.D. dependent var	74.52764	
S.E. of regression	46.87503	Akaike info criterion	10.55815	
Sum squared resid	250488.6	Schwarz criterion	10.62898	
Log likelihood	-614.6520	Hannan-Quinn criter.	10.58691	
F-statistic	89.61538	Durbin-Watson stat	1.801984	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Проведем проверку значимости модели в целом. Критерий Фишера (F - критерий) выполнен, так как $F - statistic = 89.61 > F(таб.) = 2.45$. Делаем вывод о существенной связи стоимости автомобиля с факторами, включенными в модель. Проведем проверку значимости параметров регрессии с помощью критерия Стьюдента: $t(таб.) = 1.97$. Значение t - statistic каждого параметра больше табличного, поэтому все параметры статистически надежны. Так как значение Probability всех параметров меньше 0.05, то

делаем вывод о том, что все коэффициенты полученного трехфакторного уравнения регрессии значимы. Итак, составим трехфакторное уравнение регрессии, которое примет следующий вид:

$$Y = 573.85 - 30.86X_1 - 0.92X_2$$

Итак, построенное уравнение позволяет сделать несколько выводов:

- С каждым годом авто в среднем теряет на вторичном рынке 30.86 тыс. руб. своей стоимости
- С каждой тыс. км. пробега авто теряет в среднем 0.92 тыс. руб.

Таким образом, модель 2014 года с 58 тыс.км. пробега (среднее значение отобранных машин) будет стоить около 428 тыс. руб., что означает сохранение 75 % первоначальной стоимости.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт АВТОСТАТ. [https:// www.autostat.ru](https://www.autostat.ru)

© Молодцов М.В., Кириллова А.В. , 2017

Мосина М.С.

Студентка 3 курса группы 31Э - М
направления 38.04.01 «Экономика»

ОГУ имени И.С. Тургенева

Научный руководитель: к.э.н., доцент С.А. Алимов

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ УЧЕТНЫХ И НАЛОГОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

В статье рассматриваются основы сбалансированности учетных и налоговых показателей в рамках функционирования учетно - налоговой системы и ее отдельных элементов в организациях оптовой торговли

Ключевые слова

Оптовая торговля, учет, сбалансированность, налогообложение

Сбалансированность – это состояние бюджетов хозяйственной системы предприятия, при котором доходы и расходы уравновешены, близки или равны друг другу.

При обработке финансовых данных работа бухгалтера основана на двух основных фундаментальных принципах:

- принцип бухгалтерской сбалансированности;
- система двойной записи.

Принцип сбалансированности основан на том, что на любом предприятии сумма активов равна сумме обязательств и собственного капитала

Сбалансированность учетных и налоговых показателей в деятельности организации оптовой торговли представлена на рисунке 1.

Активы представляют собой используемые предприятием средства, а источником данного имущества выступают обязательства организации и собственный капитал, которые показывают кто и в каком размере предоставлены средства. Равенство активов и источников образования средств обусловлено тем, что отражение любой хозяйственной операции на бухгалтерских счетах оформляется с соблюдением принципа двойной записи.

Чтобы соблюдалась бухгалтерская сбалансированность, организация применяет систему регистрации операций по дебету одного и кредиту другого счета в одной сумме, которая вызывает изменения в сумме активов, обязательств и статьях собственного капитала. Какого бы рода операции ни совершались, бухгалтерская сбалансированность сохраняется, если сделки должным образом зарегистрированы.

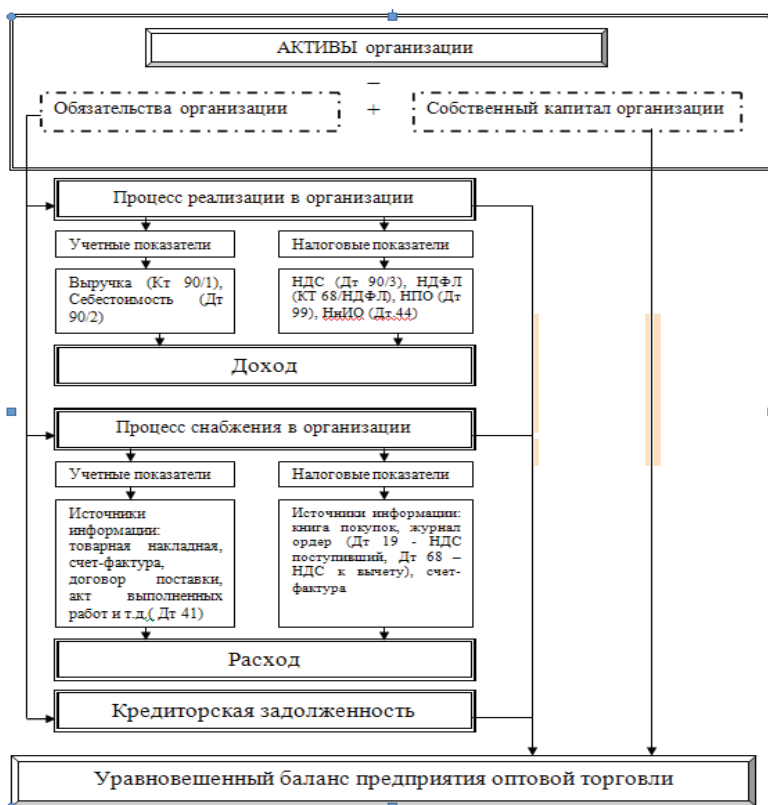


Рисунок 1 - Сбалансированность учетных и налоговых показателей в деятельности организации оптовой торговли

В уравнении бухгалтерской сбалансированности обязательства компании записываются перед собственным капиталом потому, что кредиторы имеют преимущественное право предъявлять требования к активам. Все, что осталось после оплаты обязательств, принадлежит собственникам или - если это корпорация - акционерам. Однако, чтобы

выделить размер собственного капитала, уравнение бухгалтерской сбалансированности может быть записано так:

Активы - обязательства = собственный капитал

Таким образом, можно сделать вывод, что вышеуказанные показатели деятельности организации оптовой торговли ведут к сбалансированности элементов учетно - налоговой системы предприятия. Процесс снабжения и реализации в деятельности организации оптовой торговли образует непрерывный жизненный цикл предприятия. Исходя из этого, происходит изменение таких важных показателей сбалансированности предприятия, как активы, собственный капитал и обязательства.

Список использованной литературы

1. Бочкарева, И.И. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / И.И. Бочкарева, Г.Г. Левина; Под ред. Я.В. Соколов. - М.: Магистр, 2013. - 416 с.
2. Варламов, С. Бухгалтерский учет в торговле / С. Варламов, М.В. Марчук. - СПб.: Питер, 2013. - 128 с.
3. Невешкина, Е.В. Бухгалтерский учет в торговле: Практическое пособие / Е.В. Невешкина, О.И. Соснаускене, Е.Г. Шредер.. - М.: Дашков и К, 2013. - 412 с.

© Мосина М.С. 2017

Мустафаева Р.А.

Студентка

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

г. Махачкала, РФ

РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА РФ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ СТРАНЫ

Аннотация: Падение цен на нефть с начала 2014 года наглядно доказало, что в России существует прямая зависимость между бюджетной устойчивостью и внешней конъюнктурой на сырьевых рынках. Данная проблема российской экономики в последнее время активно обсуждается многими отечественными и зарубежными экономистами.

Один из вариантов решения этой проблемы заключается в повышении качества кассового обслуживания и мониторинга исполнения бюджетов бюджетной системы, в особенности федерального бюджета. В этой связи роль федерального казначейства возрастает, ведь именно этот федеральный орган исполнительной власти отвечает за решение этих задач. В данной статье будет рассмотрена роль Федерального Казначейства РФ в управлении финансами страны.

Ключевые слова: казначейство, финансы, федеральный бюджет, управление.

Несмотря на то, что казначейская система существует в России уже на протяжении долгих лет, проблемы, возникающие в ходе исполнения государственного бюджета, не теряют своей остроты и остаются актуальными. Для эффективной реализации своих

функций Казначейству необходимо формирование целостности исполнения бюджета и проработка теоретических и методологических вопросов самого механизма. [1, с.9]

Также Федеральное Казначейство является участником государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». Целью данной программы является обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, повышение качества управления государственными финансами и правового регулирования финансового рынка. [2, с.17]

Задачами Федерального Казначейства являются:

- обеспечение прозрачности и открытости информации о своей деятельности;
- обеспечение соответствия процедур представления в Российской Федерации информации в сфере управления государственными и муниципальными финансами стандартам лучшей международной практики в сфере открытости государственных финансов;
- методологическое обеспечение повышения бюджетной грамотности граждан Российской Федерации;
- повышение уровня информационной открытости в части бюджетных данных.

Федеральное казначейство находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации и в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2004 г. № 703 «О Федеральном казначействе» является федеральным органом исполнительной власти (федеральной службой), осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета.[3, с.4]

Управление финансами страны осуществляется Казначейством России путем:

1. Прогнозирования и кассового планирования средств на едином казначейском счёте;
2. Эффективного и грамотного управления остатками средств на едином счёте федерального бюджета.

Федеральное казначейство обеспечивает своевременное исполнение бюджетных обязательств в условиях минимизации остатка средств на едином казначейском счёте за счёт эффективного управления его ликвидностью.

Роль Федерального Казначейства в управлении финансами Российской Федерации также заключается и в моделировании и прогнозировании движения денежных кассовых потоков средств бюджета, что позволяет осуществлять расчеты остатков средств федерального бюджета. Кроме того, при помощи мониторинга остатков средств возможно рассчитать избыток денежных средств по отношению к финансовым обязательствам. На наш взгляд, процессы кассового планирования протекают при постоянном мониторинге оперативной информации о текущем исполнении федерального бюджета Российской Федерации. А это, в свою очередь отражается в плане исполнения федерального бюджета на текущий финансовый год.[1, с.11]

Федеральное Казначейство также управляет остатками средств на едином счете федерального бюджета. Управление достигается путем обеспечения необходимого минимального уровня финансов на едином счете федерального бюджета и получения

дополнительных доходов бюджета за счет размещения временно свободных остатков средств. На наш взгляд, Федеральное Казначейство Российской Федерации добилося значительных успехов в реализации функции по осуществлению управлением остатками средств на едином счете федерального бюджета. Так, в 2016 году в работе по исполнению федерального бюджета остаточное количество финансовых средств на едином счете федерального бюджета превышал уровень, который необходим для оплаты денежных обязательств. Это, в свою очередь, позволило Федеральному Казначейству Российской Федерации проводить дополнительные операции по управлению временно свободными остатками денежных средств на следующие мероприятия и операции:

1. Размещение средств бюджета на банковских депозитах в иностранной и отечественной валюте.
2. Покупка ценных бумаг по договорам РЕПО.
3. Предоставление кредитов на пополнение остатков средств на счетах местных бюджетов.

Средства федерального бюджета размещаются на банковских депозитах на срок до 35 дней. В 2016 году к размещению на банковских депозитах было предложено в совокупном объеме 15 980 млрд. рублей, что в 1,6 раза больше показателя 2015 года. Спрос со стороны кредитных организаций увеличился в 1,6 раза по сравнению с 2015 годом.[3, с.21]

Необходимо отметить, что работа Федерального казначейства по размещению средств федерального бюджета на банковских депозитах способствует поддержанию уровня ликвидности банковской системы России. Всего, начиная с 2008 года, на поддержание ликвидности банковской системы России из федерального бюджета было направлено 34 646,69 млрд. рублей, что является существенной суммой.[3, с.22]

Несмотря на то, что случаев невозврата размещенных средств на банковские депозиты не было, Федеральное казначейство осуществляет хеджирование возможных рисков и расширяет финансовый инструментарий. В связи с этим Федеральное казначейство совместно с Банком России и НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» в декабре 2016 года провело апробацию нового финансового инструмента покупки (продажи) ценных бумаг по договорам РЕПО, основным методом которого является проведение ежедневных операций покупки (продажи) ценных бумаг в режиме «overnight».[4, с.37]

Еще одно направление по управлению временно свободными остатками средств федерального бюджета связано с предоставлением бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах региональных и местных бюджетов. Реализация данного механизма позволяет субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям за счет краткосрочных (5 - 30 дней) бюджетных кредитов не допускать возникновения кассовых разрывов, а также учитывая льготную процентную ставку (0,1 %), сократить уровень долговой нагрузки на региональные и местные бюджеты в части замещения коммерческих кредитов на бюджетные кредиты.

При этом нерешенными остаются проблемы планирования денежного обращения в стране и повышенных рисков при размещении временно свободных средств.

Данные проблемы объясняются сложными условиями, в которых находится экономика России. Изменение курса национальной валюты привело к резкой инфляции, что делает более затруднительным планирование денежного обращения. А сложная геополитическая

обстановка и экономические санкции повышают риски при размещении временно свободных средств на внешних рынках и при размещении их на банковских депозитах в иностранной валюте. [4, с.38]

Данные проблемы могут быть решены только лишь при грамотном и эффективном управлении средствами бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, особенно на федеральном уровне. Этим занимаются множество финансовых органов, однако роль федерального казначейства при решении вышеперечисленных проблем особенно велика.

Таким образом, на каждом из этапов проводимой бюджетной реформы в РФ казначейство играет важную роль. Казначейство России обеспечивает исполнение Указов Президента РФ, Постановлений Правительства РФ, федеральных законов по важнейшим вопросам реализации стратегии бюджетной политики государства, долгосрочных государственных программ, повышения эффективности управления финансовыми ресурсами публично - правовых образований, обеспечения открытости и прозрачности общественных финансов.

Список литературы

1. Буркалева Е.А. К вопросу о становлении казначейской системы исполнения бюджета в Российской Федерации // Аллея науки. - 2017. - №9.
2. Назиров Ф.Д. Основные направления совершенствования деятельности Федерального Казначейства // Финансовые инструменты устойчивого экономического развития регионов РФ. - 2017.
3. Петракова А.А. Развитие казначейской системы России // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2017. - №3.
4. Шмелева А.В. Роль Федерального Казначейства в процессе бюджетной реформы в Российской Федерации // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями. - 2017. - №1.

© Мустафаева Р.А., 2017

Надён Е.Е.

магистрант Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Москва, РФ

Научный руководитель: **Лебедев А.Н.**

д - р экон. наук, профессор Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Москва, РФ

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ПРИМЕРЕ СПАО «ИНГОССТРАХ»

Аннотация

В статье рассматривается построение корпоративного управления страховой компании «Ингосстрах». Проанализирована история компании, ее главные цели, доля на рынке, изучена структура управления. В результате были даны рекомендации по улучшению корпоративного управления внутри компании.

Ключевые слова

Корпоративное управление, страховая компания, виды страхования, структура управления, годовой отчет

Понятие «корпоративное управление» возникло с появлением крупных корпораций в конце 19 века - начале 20 века, в тот временной период стал остро вопрос о разделении ответственности между владельцами (акционерами) корпорации и наемными менеджерами. Ранее у собственников был функционал, как надзорный, так и исполнительный, но в условиях расширения сфер деятельности, они уже не могли качественно выполнять обе функции, и им пришлось прибегнуть к услугам менеджеров высшего звена. В результате произошло разделение функционала. Топ - менеджеры стали ответственными за исполнительную деятельность, в том числе за принятие решений по стратегическим вопросам компании, а у акционеров остался надзорный функционал. После разделения обязанностей, у каждой из сторон возник свой интерес, акционеры хотели привлечения инвесторов и увеличения капитала, а менеджмент повышения зарплаты, бонусов, премий, карьерного роста. Именно корпоративное управление призвано обеспечить эффективное взаимодействие между собственниками компании и топ - менеджерами и учесть интересы всех заинтересованных сторон.

В экономической литературе определений у понятия «корпоративное управление» великое множество. Из всего разнообразия автором было выбрано одно.

«Корпоративное управление – система взаимоотношений между менеджерами компании и их владельцами по вопросам обеспечения эффективности деятельности компании и защите интересов акционеров, а также других заинтересованных сторон» [1, с. 21].

В качестве примера построения корпоративного управления автором была выбрана страховая компания СПАО «Ингосстрах». История данной компании начинается с 1947 года, она является последователем Главного управления иностранного страхования в СССР. «В 1972 году управление получило статус акционерного общества со 100 % госкапиталом, после распада Советского Союза прошло стадию приватизации» [4, с. 84]. А в 2014 году, в связи с изменениями в законодательстве, форма организации изменилась на Публичное акционерное общество. Первая дочерняя зарубежная компания «BLACKBALSEA» была создана в Лондоне в 1924 году, в настоящее время дочерними компаниями «Ингосстраха» являются: Инго Армения, Joint - stock company Bank SOYUZ, Akvamarin, Pifagor Asset Management, JSIC INGO Ukraine и другие. В 1997 году в структуре компании «Ингосстрах» произошли существенные изменения, было принято решение создать транснациональную группу «Ингосстрах». С этой целью были объединены все компании с участием капитала «Ингосстрах», цель создания - управление страховой и перестраховочной деятельности, обмен опытом. В дальнейшем в 2004 году на базе ТНГ была сформирована международная страховая группа «ИНГО». Основная цель группы – расширение сотрудничества в области страховых и перестраховочных операций, путем налаживания страхового сотрудничества.

На данный момент СПАО «Ингосстрах» - входит в ТОП 10 страховщиков Российской Федерации. Ее главная цель – осуществление всем видов страхования и перестрахования и получение прибыли. На 10 ноября 2017 года уставной капитал составил 17 500 000 000 рублей. Компания имеет 27 лицензий на осуществление страховой деятельностью (см. табл. 1).

Таблица 1 – Список залицензированных видов страхования

Порядковый номер	Вид страхования
1	страхование от несчастных случаев и болезней
2	медицинское страхование
3	страхование средств наземного транспорта
4	страхование средств железнодорожного транспорта
5	страхование средств воздушного транспорта
6	страхование средств водного транспорта
7	страхование грузов
8	сельскохозяйственное страхование
9	страхование имущества юридических лиц, за исключением транспортных средств и сельскохозяйственного страхования
10	страхование имущества граждан, за исключением транспортных средств
11	страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств
12	страхование гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта
13	страхование гражданской ответственности владельцев водного транспорта
14	страхование гражданской ответственности организацией, эксплуатирующей опасных объектов
15	страхование гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков товаров, услуг, работ
16	страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам
17	страхование предпринимательских рисков
18	страхование финансовых рисков
19	страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение по договору
20	страхование гражданской ответственности владельцев средств железнодорожного транспорта
21	перестрахование
22	обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте
23	обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств
24	добровольное личное страхование, за исключением добровольного страхования жизни
25	добровольное имущественное страхование

26	Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих, граждан признанных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел РФ, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно – исполнительной системы
27	обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение при перевозках вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров

Для того чтобы рассмотреть финансовую надежности компании, ее вероятность выполнения текущих и будущих обязательств перед страхователями и выгодоприобретателями в рамках договоров страхования, автор прибегает к мнению трех ведущих рейтинговых агентств (см. табл. 2).

Таблица 2 – Рейтинг СПАО «Ингосстрах»

Наименование рейтингового агентства	Наименование рейтинга	Рейтинг	Прогноз
A.M. Best	Рейтинг финансовой устойчивости; Долгосрочный кредитный рейтинг эмитента	B+ bbb -	Стабильный
Standard&Poors	Долгосрочный кредитный рейтинг контрагента; Долгосрочный рейтинг финансовой устойчивости	BB+	Стабильный
RAEX Эксперт РА	Рейтинг надежности	ruAAA	Стабильный

Проанализировав мнение ведущих рейтинговых агентств можно сделать вывод, что финансовая устойчивость, кредитоспособность и финансовая надежность СПАО «Ингосстрах» находятся на наивысшем уровне по национальной шкале для Российской Федерации. «Существует высокая вероятность того, что в среднесрочной перспективе, при осуществлении корпоративного управления на том же уровне, высокий рейтинг компании не изменится» [6, 21].

СПАО «Ингосстрах» уделяет большое значение корпоративному управлению. Компания стремится создать такую систему корпоративного управления, которая смогла бы

обеспечить контроль внутри компании, создать прозрачную систему управленческих процедур на разных уровнях, при этом полностью соблюдая права и интересы акционеров. Если эти пункты будут выполнены, компания неизбежно станет более привлекательна для клиентов, акционеров и инвесторов.

Структура управления компании «Ингосстрах», состоит из: Общего собрания акционеров, Совета директоров, Генерального директора и Правления (рис. 1).



Рисунок 1. Структура управления компании «Ингосстрах»

Высшим органом управления «Ингосстрах» является Общее собрание акционеров. Акционеры определяют стратегию и основные направления развития компании. Как правило, годовое общее собрание акционеров проводится один раз в год не ранее, чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года. В период между собраниями общее руководство компанией осуществляет Совет директоров. Совет директоров уполномочен определять основные направления работы компании «Ингосстрах», ставить задачи перед менеджерами высшего и среднего звена, назначать ведущих управленцев и контролировать их работу, а также улучшать корпоративное управление компании в целом. «Заседания Совета директоров проводятся не реже одного раза в месяц, в нем должны участвовать все девять членов совета» [3, с. 93].

Генеральный директор - неотъемлемая часть структуры корпоративного управления, является единоличным исполнительным органом компании. Он подчиняется общему собранию акционеров и Совету директоров. Выполняет в компании «Ингосстрах» оперативное руководство и контролирует ряд стратегически важных проектов компании. Выступает в роли председателя Правления. Правление – коллегиальный исполнительный орган компании «Ингосстрах», в обязанности которого входит руководство текущей деятельностью. В состав Правления входят не менее пяти человек, избранных Советом директоров.

Еще один не маловажный участник при организации управления компанией – корпоративный секретарь. В компании «Ингосстрах» - это место занимает Эпель Ольга

Петровна. «В ее функционал входит взаимодействие с акционерами компании, советом директоров, обеспечение координации действий общества по защите прав и интересов акционеров» [3, с. 95].

Для того чтобы повысить привлекательность компании на международной арене в соответствии с общепринятыми мировыми стандартами корпоративного управления в состав Совета директоров должны входить независимые директора, СПАО «Ингосстрах» тоже прибегло к их услугам. «Независимый директор – член Совета директоров, который является независимым от должностных лиц общества, не находящийся с обществом в каких – либо связях» [1, с. 124]. Его основная задача – защищать интересы акционеров, предоставлять акционерам независимые суждения.

Один из основных принципов корпоративного управления СПАО «Ингосстрах» - открытость и прозрачность процессов, протекающих внутри компании, для акционеров, инвесторов, государственных регулирующих органов и других заинтересованных лиц. Для этого компания на постоянной основе, соблюдая требования законодательства, публикует информацию, которую необходимо раскрывать. А именно: устав СПАО «Ингосстрах», протокол Общего собрания акционеров, годовой отчет, финансовый отчет, годовой отчет и прочее.

Проанализировав годовой отчет компании за 2016 год, можно сделать вывод, что благодаря эффективному корпоративному управлению компания «Ингосстрах» вошла в топ - 5 страховых компаний РФ по объему собранной премии (кроме ОМС) (рис. 1).



Рисунок 2. Топ - 5 страховых компаний по объему собранной премии

По прямому страхованию сборы «Ингосстрах» выросли на 17,7 % до 86,6 млрд. рублей, доля рынка компании выросла при этом на 0,2 п. по сравнению с 2015 годом. «Компания занимает четвертое место среди компаний по сборам на рынке без учета ОМС с долей рынка 7,3 %» [2, с. 18].

В 2016 году СПАО «Ингосстрах» показало активный рост по таким сегментам страхового рынка, как: ОСАГО, страхование НС, имущества граждан, страхование финансовых рисков. Компания является универсальным страховщиком, оказывая услуги как юридическим, так и физическим лицам.

По мнению автора, только лишь при грамотно выстроенной работе в структуре управления, можно добиться таких высоких показателей, как добилось СПАО «Ингосстрах». Однако, существуют некоторые области при построении корпоративного управления внутри компании, которые необходимо развивать, для повышения продуктивности и показателей компании, а именно:

- создание корпоративного кодекса внутри компании (для обеспечения морально – этических и деловых норм, которыми будут руководствоваться все сотрудники компании);

- активная работа с филиалами и представительствами (проводить продуктивный нетворкинг, чтобы сотрудники компании, могли перенимать опыт друг у друга, тем самым усовершенствовать свою работу);

- проводить «мозговой штурм» среди менеджеров всех классов (например, можно установить ящик, куда любой сотрудник, сможет кинуть свое предложение на поставленную задачу, за самый креативный ответ, можно награждать);

- активное сотрудничество с ведущими вузами страны, для привлечения выпускников;

- принимать участие в международных конференциях по страхованию среди зарубежных страховщиков (это позволит сотрудникам быть в мировом тренде, а компании показать себя на мировой арене).

Проанализировав деятельность СПАО «Ингосстрах», можно сделать вывод, что данное общество является одним из лидеров на российском страховом рынке. Финансовые показатели и финансовая устойчивость растут из года в год, вследствие чего, привлекательность для инвесторов и клиентов тоже возрастает. Корпоративное управление компании полностью себя оправдывает, это свидетельствует годовой отчет за 2016 год. Однако, существует ряд недоработок при построении работы внутри компании, автором были предложены варианты их решения.

Список использованной литературы:

1. Зубрилин И. Н. Корпоративное управление: определение и сущность. М.: Научное обозрение, 2012. С. 456.

2. Ключевые показатели СПАО «Ингосстрах» 2016 года // Годовой отчет 2016 СПАО «Ингосстрах». 2017. С. 4 - 9.

3. Основные факты и история СПАО «Ингосстрах» // Официальный сайт СПАО «Ингосстрах». 2017. URL: <https://www.ingos.ru/> (дата обращения: 10.12.2017)

4. СПАО «Ингосстрах» // Материал из Википедии - свободная энциклопедия. 2017. URL: <https://ru.wikipedia.org/> (дата обращения: 12.12.2017)

5. Список лицензированных видов страхования СПАО «Ингосстрах» // Медиа – Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ). 2017. URL: <http://www.insur-info.ru/> (дата обращения: 10.12.2017)

6. Рейтинг страховых компаний по мнению рейтингового агентства «Эксперт РА» // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». 2017. URL: <https://raexpert.ru/> (дата обращения: 10.12.2017)

© Надён Е.Е., 2017

Никитина А.А.

студентка 4 курса факультета «Экономика,
сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

Чернышева Ю.С.

кандидат технических наук, доцент кафедры «Управление и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, г. Шахты

ИЗУЧЕНИЕ СОСТАВА ПЛАСТИКОВЫХ ИЗДЕЛИЙ

Аннотация

В данной статье рассматриваются виды пластмасс, их маркировка и влияние на организм человека.

Ключевые слова

Пластмасса, виды, маркировка, исследования.

Одной из актуальных проблем в мире является влияние пластмасс на здоровье человека. Посуда из пластмасс, изделия кухонного обихода, изделия для интерьера жилых помещений и ухода за ним, предметы гигиены, различные горшки, бутылочки и контейнеры, все это окружает людей и используется ежедневно. Пластик стал частью жизни и люди все меньше задумываются о его вредном воздействии на здоровье.

Пластмассы — органические материалы, основой которых являются синтетические или природные высокомолекулярные соединения.

Различают несколько видов пластмасс: из полиэтилентерефталата, полиэтилена высокой и низкой плотности и поливинилхлорида.

Полиэтилентерефталат (маркировка ПЕТЕ или PET) подходит только для одноразового применения, в случае, если будет использоваться повторно, то могут выделяться фталаты. Также опасен при нагревании, даже окружающая температура в 28°C увеличивает скорость выделения вредных веществ в воду или пищу в 10 раз. Ассортимент представлен одноразовыми стаканчиками, тарелками, банками, коробками, бутылками.

Полиэтилен высокой плотности (HDPE или PE HD) при воздействии высоких температур выделяется формальдегид. Ассортимент представлен пакетами, кружками, банками и бутылками.

Поливинилхлорид (PVC или V) не используется для пищевых продуктов, так как в нем содержатся бисфенол А, винилхлорид, фталаты, а так же ртуть или кадмий. Данный пластик нельзя разогревать, охлаждать, запрещён контакт с жирной пищей. Ассортимент представлен пластиковыми бутылками и пищевыми пленками.

Полиэтилен низкого давления (LDPE или PEHD) при нагревании также выделяется формальдегид. Ассортимент: гибкие пластиковые бутылки, бутылки для растительного масла, пакеты и ёмкости для хранения моющих средств.

Полипропилен (ПП) при нагревании свыше 100°C выделяет органические кислоты, эфиры, непредельные углеводороды, формальдегид, перекисные соединения и ацетальдегид. Является самым безопасным пластиком и может использоваться

многократно. Ассортимент: пищевая упаковочная плёнка, стаканчики для йогурта, тарелки, ложки, вилки, крышечки, детские бутылочки, контейнеры для горячей пищи.

Полистирол (ПС) под воздействием света, высокой температуры, кислорода, воды, механических воздействий и других факторов выделяет стирол. При горении является смертельно опасен, так как выделяемые элементы являются ядом для организма. Посуда из полистирола предназначена исключительно для холодной пищи. Ассортимент: лотки и контейнеры для пищи, ложки, вилки и стаканы.

OTHER (другие пластики), к ним относятся все остальные пластики, которые являются менее распространенными. Самым вредным пластиком этой группы считается ВРА, бисфенол А. Данный пластик запрещён во многих странах, поскольку его вред доказан учёными. [1]

Сама пластмасса, проходя, через желудочно - кишечный тракт, не приносит вреда организму, а вспомогательные вещества являются опасными для здоровья. Такими вспомогательными веществами являются фталаты, формальдегиды, стиролы, винилхлорид и пр.

Фталаты вызывают заболевания нервной и сердечнососудистой системы, также могут вызывать рак. Формальдегиды отрицательно влияют на нервную, дыхательную, половую системы, также могут вызвать генетические нарушения. Стиролы поражают слизистые оболочки и оказывает влияние на репродуктивные системы. Винилхлорид поражает такие органы, как сердце, печень, вызывает заболевания нервной и костной систем, отрицательно влияет на иммунную систему. Бисфенол А влияет на репродуктивную систему, может привести к бесплодию, нарушает работу мозга, ухудшает работу эндокринной системы, развивает сердечно - сосудистые патологии.[2]

На рисунке 1 представлена маркировка изделий из пластмасс.

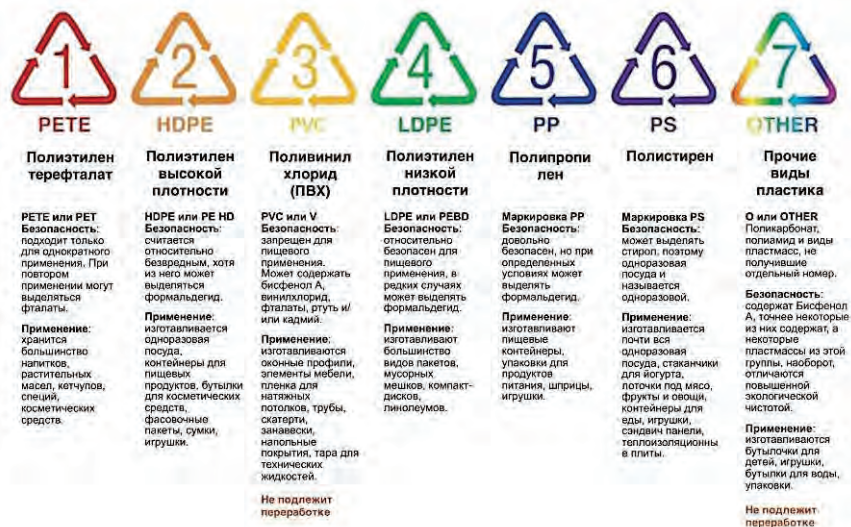


Рисунок 1. Маркировка изделий из пластмасс

Российские ученые говорят о том, что сертифицированная пластиковая посуда абсолютно безопасна, но только при условии правильного использования и своевременной замены.

Американские исследователи утверждают, что наличие порядка 80 % «пластиковых» веществ в организме человека является результатом использования строительных и отделочных материалов из пластика, а также использования его в быту, и больше всего – в посуде.

В исследовании, опубликованном в британском журнале Human Reproduction, выпускаемом Oxford University Press, указано, что: вещество диэтилгексилфталат, которое используется для смягчения пластмасс, приводит к ожирению, к развитию сердечно - сосудистых заболеваний, а также к бесплодию у мальчиков.

Также благодаря исследованиям Oxford University Press было установлено, что фталаты увеличивают систолическое давление. Более чем у 3000 детей, которые часто контактировали с изделиями из пластмасс, было обнаружено увеличение уровня фталатов в моче в 3 раза и также у детей было повышено артериальное давление.

Таким образом, необходимо тщательно изучать упаковку и изделия из пластмасс. Избегать пищевых продуктов, упакованных в пластик PETE, PCV, LDPE, PS и OTHER. Для хранения использовать только полиэтилен высокой плотности HDPE и полипропилен PP. Ни в коем случае нельзя разогревать еду в пластиковой посуде, так как пластик может выделить в пищу вредные вещества. Также необходимо избегать попадания солнечных лучей и тепла на пластиковые бутылки.

Список использованной литературы:

1. Токсикология и санитарная химия пластмасс. Научно - технический реферативный сборник. М. - 1982. С. 38 - 56.
2. Шефтель В.О. Вредные вещества в пластмассах. Справочник. Москва. «Химия» 1996. - 738 с.

© Никитина А.А. , Чернышева Ю.С. , 2017

Никитина А.А.

студентка 4 курса факультета «Экономика, сервис и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

Чернышева Ю.С.

кандидат технических наук, доцент кафедры «Управление и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, г. Шахты

ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается исследование российского рынка и производители молочной продукции.

Ключевые слова

Молоко, молочные продукты, производители, объем производства.

Одной из актуальных проблем является снижение потребления молока и молочных продуктов на территории России. 2015 - 2016 года считаются тяжелыми для российской молочной отрасли, так как появился запрет на ввоз иностранного сырья и продукции. Но в 2017 году производство молочных продуктов стало расти. И уже насчитывается более 300 предприятий - производителей.

По сравнению с другими странами, россияне по потреблению молочной продукции находятся на 5 месте, что составляет примерно 74 % от нормы потребления молочных продуктов. Нормой считается потребление молочных продуктов около 340 кг / год на одного человека. Россияне же в 2017 году стали потреблять около 250 кг / год, хотя в 2016 году этот показатель достигал лишь 233 кг / год, что составляло всего 71,7 % от нормы.



Рисунок 1 – Ежегодное потребление молочных продуктов

Меньше всего россияне потребляют сливочное масло, на него приходится 11 % производства. На третьем месте стоит сыр. На производство сырных продуктов – около 15 % . На втором месте цельномолочная продукция – это питьевое молоко, сливки, сметана, кисломолочные напитки. И лидирующие позиции занимают другие виды продукции – 41,7 % , к ним относят безалкогольные напитки на основе молока, йогурт, творог, молочная сыворотка, мороженое и прочие замороженные десерты. Структура рынка представлена на рисунке 2.

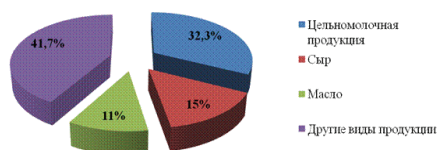


Рисунок 2 – Структура рынка молочной продукции

Самыми популярными производителями являются: Молочный комбинат ООО «Экомилк»; ЗАО «Тбилисский маслозавод»; ОАО Трест «Южный сахар»; «Кореновский молочно - консервный комбинат»; Агропромышленная компания «Авида»; Компания «Эрманн»; ОАО «Русское молоко» и пр.

В 2016 году в первом квартале производство молока составляло 6290 тысяч тонн, во втором квартале 8840, в третьем – 8950. В 2017 году в первом квартале данный показатель составил 6390, во втором – 8843, в третьем 9020 тысяч тонн.

По сравнению с прошлым годом продажа молока (в сравнении трех кварталов) увеличилась на 173 тысяч тонн или на 0,5 % .

Производство молока в субъектах Российской Федерации в 2016 году, тыс. т представлено на рисунке 3.

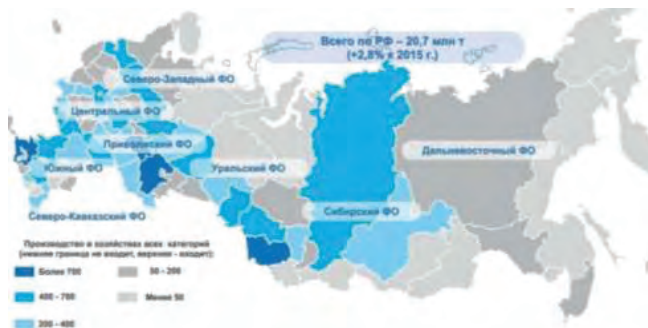


Рисунок 3 – Производство молока в субъектах РФ, тыс.тонн

По данным рисунка заметно, что не во всех Федеральных округах высоко развито производство молока и молочной продукции, отличаются лишь некоторые регионы Южного, Приволжского и Уральского Федеральных округов.

С января по октябрь 2017 года можно выделить лидеров среди производства молока. Данные приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Объем производства молока

Регион	Объем производства молока в сельхозорганизациях в январе - октябре 2017г., тыс. тонн
1	2
Республика Татарстан	939,3
Краснодарский край	736,6
Удмуртская республика	538,5
Кировская область	497,1
Воронежская область	486,2
Ленинградская область	479,6
Московская область	472,2
Свердловская область	463

Алтайский край	462,5
Республика Башкортостан	459,3
Новосибирская область	444,9
Вологодская область	394,8

По процентному содержанию лидирующие позиции в увеличении объемов производства товарного молока по сравнению 2017 года с 2016 занимают Свердловская область (+8 %), Воронежская область (+6,8 %), Кировская область (+6,2 %), Вологодская область (+4,6 %), Республика Татарстан (+3,9 %). Но есть и Республики, в которых наоборот, произошло уменьшение объемов производства, - Республика Башкортостан (-2,1 %).

Таким образом, в 2015 - 2016 годах на российском рынке наблюдался спад спроса молочной продукции, но в 2017 году спрос стал возрастать за счет появления новых предприятий - изготовителей. И за этот год россияне стали на шаг ближе к норме потребления молока в год на человека.

Список использованной литературы:

1. Соколов Д. Основные методы государственного регулирования продовольственных рынков.

URL: // <http://www.sugar.ru/>

2. Пластинин С.А. Государство и молоко // Молочная промышленность. - 2006. - № 1. - С.17 - 19.

© Никитина А.А., Чернышева Ю.С., 2017

Николаева Л.В.

студентка 3 курса специалитета ИУБПЭ
Сибирский Федеральный Университет
г. Красноярск, Российская Федерация

Рыжих А.С.

студентка 5 курса специалитета ИУБПЭ
Сибирский Федеральный Университет
г. Красноярск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация: Целью данной статьи является изучение проблем на рынке земельных ресурсов. В данной статье авторами рассмотрены негативные явления присутствующие на современном этапе земельных отношений.

Ключевые слова: земельные отношения, транзакционные издержки

Рынок земли является относительно новым явлением для современной экономики, поэтому требуется совершенствование земельного законодательства и обеспечение эффективного и целесообразного использования земельных ресурсов. Вследствие чего, все

более актуальным становится вопрос о повышении экономической безопасности в сфере земельных отношений.

Это является следствием ряда объективных причин, связанных с негативными явлениями, присутствующими на земельном рынке, которые подрывают его эффективность и безопасность. К данным негативным явлениям относят:

- высокие транзакционные издержки защиты прав собственников на землю;
- несовершенство законодательной базы, органов государственной власти, регулирующих сферу земельных отношений;
- неэффективная аллокация прав собственности на землю.

Одним из факторов замедляющих ход реформы в сфере земельных отношений служат затраты на обслуживание уже существующего рынка, т.е. транзакционные издержки. Транзакционные издержки на рынке земли значительны, и в целях их сокращения за стоимостную оценку земельных участков следует брать их кадастровую стоимость с применением повышающих или понижающих коэффициентов для её приближения к рыночной цене. Кроме этого, действенными мерами сокращения транзакционных издержек на рынке земли состоят в обеспечении доступности информации о земельных участках, привлечение более квалифицированных специалистов по оценке стоимости и измерению земель, грамотное заключение договоров с целью уменьшения случаев уклонения от неисполнения их условий, снижение расходов при решении вопросов собственности в судебном порядке [1].

Так же проблемой в сфере земельных отношений является несовершенство действующего законодательства и проблемы координации органов власти при решении вопросов регистрации прав собственности на землю. Несмотря на то, что в целом тенденции к объединению данных уполномоченных органов можно рассматривать положительно, эти процессы не вызвали коренных изменений в методах наполнения реестра прав на земельные ресурсы, т.к. они не включаются в реестр на основе сформированной ранее информации без участия обладателя прав. Поэтому издержки, связанные с трансформацией системы учета прав на земельные участки, возлагаются на правообладателя, что является несправедливым и неэффективным, так как данная ситуация зависит не от него, а от органов государственной власти.

Ключевым моментом решения данных проблем является сокращение и упорядочивание документооборота между структурными подразделениями службы Росреестра при участии самого собственника или землепользователя, а также осуществление выполнения ряда работ, связанных с обновлением картографических материалов, организацией деятельности банка электронных карт за счет бюджетных средств всех уровней.

Бесхозность земли тоже оказывает негативное воздействие на экономику страны. Проблема состоит в том, что в России не сформирована система управления государственными землями. Она возникает в связи с несовершенством действующего законодательства и проблем, связанных с координацией органов власти при решении вопросов регистрации прав собственности на землю. Поэтому многие государственные земли являются бесхозными. И вследствие этого бюджеты всех уровней несут огромные потери налоговых поступлений (за землю, не закрепленную за пользователями, никто не платит налоги; за значительную часть закрепленных за пользователями, но неиспользуемых земель - налоги тоже не поступают), арендной платы (за земли, которые переданы в

постоянное бессрочное пользование, взимается лишь земельный налог, а если их сдать в аренду по рыночным ценам, то платежи в бюджеты могли быть существенно выше), выручки от продажи земель[2].

Также современной проблемой рынка земли можно выделить проблему неинформированности людей. По мнению большинства экспертов, степень информированности и «правовой грамотности» населения в вопросах, связанных с землевладением и землепользованием, является низкой, что, отрицательно сказывается на развитии земельного рынка.

Итак, названные нами проблемы в настоящее время наносят существенный вред земельному рынку. Поэтому формирование эффективной системы противодействия данным негативным явлениям в обозримом будущем должно основываться на координации всех ветвей власти и разработке конкретных мер по решению каждой из этих проблем. Комплексный подход позволит сгладить отрицательные тенденции развития рынка земли и, как следствие, обеспечит экономическую безопасность для его субъектов.

Список использованной литературы:

1. Нечаев, В.А. Оборот сельскохозяйственных земель в России: трансформация институтов и практика / В.А. Нечаев // АПК: Экономика и управление. - 2015. - № 7. - С. 30 - 36.

2. Космин, А.Д. Преобразования земельной собственности в эскорте транзакционных издержек / А.Д. Космин // Российское предпринимательство. - 2014. - № 13(259). - С. 132 - 144

© Николаева Л.В., Рьжих А.С., 2017

Научный руководитель: **Лопастейская Л.Г.**
Канд.экон.наук, доцент УлГТУ
Г. Ульяновск, РФ
Николаева В.Р.
Студентка 4 курса УлГТУ
Г. Ульяновск, РФ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN BUDGET INSTITUTIONS

Аннотация

В данной статье рассмотрены особенности организации, функционирования и ведения бухгалтерского учета в бюджетных организациях. Представлена характеристика и задачи учреждений, которые относящихся к бюджетным. Рассмотрены такие определения как целевое использование бюджетных средств, ориентированность на результат, бюджетное

финансирование по смете и субсидирование. Рассмотрены различия бюджетного учета в учреждениях непроизводственной формы и в коммерческих учреждениях, а также обнаружены общие черты. Представлено сравнение структуры построения баланса между бюджетными и коммерческими учреждениями, представлена структура счета в бюджетном учете.

Ключевые слова:

Бюджетные учреждения, баланс, бюджетный учет, бухгалтерский учет

Annotation

In this article, the features of the organization, functioning and maintenance of accounting in budget organizations are considered. The characteristics and objectives of institutions that are relevant to the budget are presented. Such definitions as target use of budgetary funds, results orientation, budgetary financing under the budget and subsidizing are considered. Distinctions of budgetary accounting in establishments of non - productive form and in commercial establishments are considered, and also common features are found out. The comparison of the structure of the balance between budgetary and commercial institutions is presented, the structure of the account in the budgetary account is presented.

Keywords:

Budget institutions, balance sheet, budget accounting, accounting

На сегодняшний день в Российской Федерации существует всевозможные типы учреждений. Потому возникла надобность приспособить учет и отчетность согласно типу организации, аспектам ведения учета и формирования отчетности. Подобным учреждением является бюджетные.

Учреждение называется бюджетным если его главная деятельность формируется целиком либо частично за счет бюджетных средств на базе смет доходов и расходов. Неотъемлемым критерием для определения учреждения как бюджетной считается субсидирование по смете и ведение учета по бюджетному плану. Смета эффективно выполняет бюджетное планирование и целевое применение средств. Что дает возможность практически и структурировано распоряжаться средствами. Кроме того у учреждений могут быть внебюджетные поступления, например: безвозмездные поступления, средства во временном пользовании, средства от предпринимательской деятельности и прибыль от государственных внебюджетных фондов. Учет можно вести централизованно и главным бухгалтером, в зависимости от размера работы по учету затрат и доходов.

Целью коммерческих учреждений является получение выгоды, а для бюджетных – достижение социально - культурных, образовательных, научных и духовных и иных потребностей. Кроме того, у бюджетного учреждения есть возможность заниматься деятельностью, которая будет приносить доход. С условием дальнейшего внесения информации в таблицу учета трудового времени разрешено осуществление коммерческих услуг в рабочее время персонала.

Особенностью подобного учета считается постатейный учет расходования и поступления денег из бюджета, а также внебюджетных средств, контроль за их внедрением согласно целям. В новых правилах бюджетное учреждение не обладает статусом получателя средств из бюджета. Получателем средств считается учредитель, который ведет

учет притока и оттока средств. Бюджетное учреждение применяют нефинансовые активы, предложения сторонних учреждений, которые уплачены за счет субсидий, с целью функционирования и выполнения основных обязанностей. Ключевая особенность субсидии заключается в том, что при использовании результатов в форме прибыли не может быть. В этом случае счета затрат и прибыли в балансе закрываются, а баланс становится нулевым. При предоставлении целевой субсидии организация дает учредителю документ свидетельствующий об операциях с целевыми субсидиями, которые предоставлены бюджетной организации. Статьи направления затрат на базе субсидий, которые предоставляются из бюджета отражаются в плане финансово - хозяйственной деятельности, сформированный и одобренный учредителем.

Баланс, которые финансируются за счет средств бюджета, владеет своими собственными отличительными чертами. Он включает две колонки, актива и пассива - общепризнанная структура. Однако в балансе бюджетного учреждения содержащие наиболее детальные сведения по каждой строчке, имеют иное оформление.

Группировка имущества в подобных организациях предполагает деление имущества на: недвижимое, движимое особо ценное и движимое иное имущество. Все то, что связано с землей и земельными участками относится к недвижимому. К движимому можно отнести все то, что невозможно отнести к недвижимому, в том числе ценные бумаги, деньги. Такая группировка удобно для руководителя, чтобы понимать какой долей имущества он может управлять непосредственно, и в каких случаях согласовать действия с учредителями.

Важным и увлекательным считается План счетов бюджетного учета и его устройство. Он охватывает 26 разрядов. С 1 - го по 17 - й – код группировки доходов, затрат и источников финансирования недостатков бюджета. Разряд 18 - код деятельности организации, который имеет одно из значений: бюджетная деятельность; деятельность, приносящий доход; деятельность со средствами, находящиеся во временном пользовании и деятельность некоммерческих организаций, секторов государственного управления, которые не являются членами бюджетного процесса. Разряды с 19 по 21 считаются кодами синтетического счета Плана счетов. Разряды 22 и 23 включают код аналитического счета. Разряды с 24 по 26 – этот код помогает сгруппировать и отражать все финансовые сделки, которые совершает бюджетное учреждение, финансовые органы, органы казначейства сгруппированные по экономическому содержанию. Забалансовые счета применяются для учета ценностей, не являющиеся собственностью организации. К примеру, ценности которые находятся у организации во временном пользовании. Эти счета не учитываются при создании баланса учреждения.

Баланс бюджета головного распорядителя включает актив и пассив. В активе существует два раздела: нефинансовые и финансовые активы. Пассив включает два раздела: обязательства и финансовый результат. Счета 5 - го раздела, которые не входят в отчетные балансы, учитываются в течении года и оказывают влияние на финансовый результат организации. Остатки не переносятся на следующий год.

В плане счетов коммерческих предприятий разделов больше, по сравнению с бюджетным. Существует несходство, состоящая в том, что в балансе бюджетных учреждений сведения указываются за отчетный и предшествующий года в коммерческих за отчетный и два предыдущих.

Характерной чертой бюджетного учета считается учет основных средств. Целью учета в бюджетных организациях считается документальное оформление и вовремя отраженные в документах и регистрах поступления, выбытие и внутреннее движение объектов, верно рассчитанные и указанные суммы амортизации, контроль и учет расходов, которые использовались на ремонт основных средств и другое. Еще одним отличием считается

амортизация и процедура ее начисления. Амортизация не начисляется объектам с ценой меньше 3 000 рублей включительно.

Еще одну немаловажную позицию в учете захватывает инвентаризация. Инвентаризацией называется контроль наличия имущества учреждения и их документальное подтверждение. Основная задача внешней инвентаризации – это проверка оптимального расходования средств, выделенные из бюджета.

В учете денег также есть некие отличительные черты. Бюджетная организация вправе реализовывать собственные расчеты посредством открытия лицевых счетов в органе казначейства в этом состоит различие коммерческих и бюджетных организаций.

Из вышесказанного можно прийти к выводу, что бюджетный бухгалтерский учет строго регулируется и обладает отличительными чертами, чем бухгалтерский учет коммерческих компаний.

Список использованной литературы:

1. Вейнбендер Т.Л. Особенности бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях. М.: ТюмГНГУ, 2015. – 61с.

2. Воробьева И.П., Государственные (муниципальные) учреждения, особенности учета бюджетной деятельности // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 1(5). – С. 64 - 70.

3 Ламовская О.Г., Малицкая Я.Г. Бюджетный учет основных средств // Вестник аграрной науки Дона. – 2009. – №3.

4. Лопастейская Л.Г. Учет НДС в бюджетных учреждениях // Бухгалтерский учет в современной экономической науке и практике // Сборник научных трудов. – 2015. С. 234 - 240

5. Маслова Т.С. Бухгалтерский учет в государственных (муниципальных) учреждениях: учеб. пособие – М.: Магистр:НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 544с.

6. Морозова А.Е., Особенности бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях // Международный студенческий научный вестник. - 2017. - № 2

© Николаева В.Р., 2017

Новикова И.В.

доктор социологических наук, профессор,
Институт экономики и управления,
СКФУ,

г. Ставрополь, Российская Федерация

Николаева Е.О.

студентка 4 курса,

Институт экономики и управления,
СКФУ,

г. Ставрополь, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Аннотация

В статье представлена актуальность проблематики защиты персональных данных в современных условиях. Рассмотрены существующие проблемы в системе защиты личных

сведений о работниках, а также возможные пути совершенствования деятельности по защите персональных данных.

Ключевые слова

Персональные данные работника, защита персональных данных, информация.

Основная ценность настоящего времени – это информация. Современное общество находится в полной зависимости от получаемых и обрабатываемых данных. Отсюда следует следующая закономерность: цена информации тем выше, чем лучше ее сохранность.

Необходимость регулирования оборота информации отражена в ст. 14 Трудового Кодекса РФ «Защита персональных данных работника», а также в принятых Федеральных законах «Об информации, информатизации и защите информации» и «О персональных данных». Однако, не должны ограничиваться и ущемляться конституционно закрепленные свобода слова, свобода получения, использования и распространения информации любым законным способом. В связи с этим актуальным и дискуссионным остается вопрос, какое из конституционных прав превагирует [1].

В 2015 году были внесены изменения в Федеральный закон «Об информации, информационные технологиях и о защите информации» и статьи 29 и 402 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации. Нововведения заключались в обязанности оператора поисковой системы прекратить выдачу сведений об указателе страницы сайта в сети «Интернет», позволяющих получить доступ к информации о заявителе, распространяемой с нарушением законодательства Российской Федерации, являющейся недостоверной, а также неактуальной, утратившей значение для заявителя в силу последующих событий или действий заявителя. Исключением является информация о событиях, содержащих признаки преступлений, срок привлечения к уголовной ответственности по которым еще не истек, а также информация о преступлении, судимость по которому не снята или не погашена.

При первоначальном рассмотрении вопроса проявляются некоторые недостатки. Так, закон не ставит ограничений на удаление конкретных ссылок по имени гражданина. Например, информация о субъекте, причем более полная нежели только имя, может содержаться в фото - и видео - материалах. Также не установлены критерии достоверности сведений, и, к примеру, специалист сферы здравоохранения, о котором в открытом доступе размещены отзывы о компетентности и профессионализме, как положительные, так и отрицательные, может обратиться в суд с прошением об удалении лишь негативных оценок [2].

Несмотря на постоянное совершенствование законодательной базы, регулирующей использование персональных данных, в России регулярно совершаются нарушения и преступления в отношении прав субъектов персональных данных. Наиболее часто выявляются следующие нарушения:

- 1) отсутствие на предприятиях или в учреждениях лица, ответственного за организацию обработки персональных данных;
- 2) операторами запрашиваются избыточные сведения персонального характера;
- 3) совершение оператором «сознательного правонарушения», когда вместо приведения своей деятельности в соответствие с законом предпочитается заплатить административный штраф;
- 4) распространение персональных данных в сети Интернет;

5) несоблюдение права субъекта персональных данных на получение информации, касающейся обработки его персональных данных;

6) обработка персональных данных в целях, не совместимых с целями, для которых они были изначально собраны и другие [4].

В качестве способов совершенствования деятельности по защите персональных данных следует рассмотреть возможность, во - первых, законодательно ограничить перечень сведений, запрашиваемых операторами или работодателями, а также срок хранения персональных данных и ввести обязательную процедуру их уничтожения после истечения срока хранения; во - вторых, обязать работодателей вести процедуру ознакомления сотрудников с уровнем защиты и условиями обеспечения информационной безопасности персональных данных; в - третьих, разработать систему безвозмездного предоставления каждому пользователю доступной электронной подписи, гарантирующей ее целостность и подлинность.

Список использованной литературы:

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 21.07.2014 N 11 - ФКЗ);

2. О персональных данных: федеральный закон от 27.07.2006 № 152 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>;

3. Об утверждении требований к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных: постановление Правительства Российской Федерации от 01.11.2012 № 1119 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>;

4. Стратегия институционального развития и информационно - публичной деятельности в области защиты прав субъектов персональных данных на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/71370118/#ixzz4zHisyD00>

© Новикова И.В., Николаева Е.О., 2017

Нугуманов М.Р., канд. экон. наук, доцент
Набережночелнинского института КФУ,
г. Набережные Челны, РФ

Жук С.И., канд. экон. наук, доцент
Набережночелнинского института КФУ,
г. Набережные Челны, РФ

ЭФФЕКТИВНОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК КАК УСЛОВИЕ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Аннотация

Поступательное развитие страны возможно только на базе производительных сил, соответствующих современному этапу эволюции науки и техники, предполагающему, что

наука превращается в важнейший производственный фактор. Это обстоятельство выдвигает на первый план повышение результативности деятельности специалистов, осуществляющих научные и технические разработки. Анализ современного состояния научно - технической деятельности в стране свидетельствует о её низкой результативности по сравнению с временами существования СССР. Данное обстоятельство обусловлено существенным снижением государственного финансирования научных разработок, осуществляемых как в институтах РАН, так и в ВУЗах. Предполагается, что выпадающие государственные расходы должны компенсироваться частными инвестициями. Однако современный отечественный предприниматель не заинтересован финансировать науку. Если вложения в научные исследования и осуществляются, то без эффективного администрирования данной деятельности, снижающего конечный результат. Поэтому для повышения результативности отечественных научных разработок, а значит, поднять уровень российской науки, необходимо не только увеличить государственное финансирование этой сферы, но и повысить эффективность её администрирования.

Ключевые слова:

Научная школа, высшее образование, самокупаемость науки, администрирование в науке, централизованное финансирование

Экономические перспективы любого государства напрямую зависят от долевого соотношения учителей и учёных к общему количеству населения. Функции относительно небольшой части населения – образование и новаторство на этапе идеи. В социуме, как и в любой сложной системе, существуют эффективные количественные пропорции входящих в неё элементов, при соблюдении которых система оптимальна по результатам используемых ресурсов. Плановая экономика на базе статистики и механизмов отбора, хотя и не идеально, но формировала пропорции соотношения человеческих ресурсов в национальной экономике. При этом механизм отбора был достаточно эффективен, о чём свидетельствуют показатели в уровнях образования и научных достижений страны во времена советского периода.

В отличие от рыночной, плановая экономика, основывалась не на коммерциализации образовательных и научных процессов, а на исполнении государственного заказа, осуществляемого через систему финансирования из общественных фондов потребления. Немногочисленные коммерческие проекты реализовывались по заказу и надзором государственных органов, при этом сами исполнители, как правило, не выступали стороной сделки. Как и любая реальная система, наука и образование имела свои недостатки, но достаточно успешно работала, так как соответствовала в своих механизмах условиям социалистического устройства.

Материальные и нематериальные стимулы, применяемые к научным работникам и учителям, в целом, соответствовали их мотивации. Научные школы, в том числе и в высшем образовании, работали по установленным стандартам, с достаточно стабильными лимитами, заложенными при планировании, что само по себе служило мощным стимулом для участников образовательного процесса. Негативным эффектом такого планирования была недостаточная мобильность во внедрении новаторских идей и решений, застой был замечен уже в 1970 - х и 1980 - х гг. постепенно становилось всё более очевидно, что наука в СССР нуждалась в реформировании [1]. Хотя численность научных работников возрастала, общая эффективность снижалась.

Кризисные явления были связаны с излишней бюрократизацией, недостаточным финансированием проектов и отсутствием эффективных механизмов стимулирования, что приводило отделы и целые научные учреждения к имитации работы. Нарастающий разрыв

между наукой и отраслями, ориентированными на производство товаров народного потребления, вынудил увеличить финансирование на прикладные разработки за счёт фундаментальных исследований, что сказалось на результатах научных открытий [2, с.416].

Такой кардинальный подход, приведший к изменению приоритетов, имел весьма негативные последствия. Фундаментальные науки обеспечивали появление качественно новых знаний и в перспективе служили основой для прикладных разработок. Такой фундамент развития страны практически был подорван. В 1987 году было принято постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О переводе научных организаций на полный хозяйственный расчёт и самофинансирование» – прикладные исследования и разработки признавались товаром, был осуществлён переход к оплате научно - технической продукции по договорным ценам [3].

Абсолютизация принципа договорной самоокупаемости для науки, в том числе и прикладной, должна была снять нагрузку с бюджета и способствовать инициативности в деятельности научных работников. Высшая школа то же должна была перейти на коммерческие рельсы. В силу существовавших на тот период механизмов такой радикальный подход не мог реализоваться, но положил начало коммерческому администрированию в науке и высшем образовании. По сути, начался процесс, который мы наблюдаем и в настоящее время, торговля дипломами специалистов, научными степенями, разработками, научными работами и т.д. В период перестройки наблюдался процесс быстрого разрушения и деградации ранее сложившейся системы, который сопровождался миграцией научных кадров за рубеж, уходом учёных и учителей в коммерческие сферы деятельности, развалом научно - исследовательской базы и прочими негативными последствиями. СССР по праву гордился численностью отечественных научных работников, составлявших в 1981 году ¼ всех научных работников мира (см. табл. 1). [4]

Таблица 1. Динамика численности научных работников в СССР (тыс. чел.)

	1950	1965	1970	1975	1980	1981
Всего научных работников (включая научно - педагогические кадры вузов) в том числе имеют ученую степень:	162,5	664,6	927,7	1223,4	1373,3	1411,2
доктора наук	8,3	14,8	23,6	32,3	37,7	38,7
кандидата наук	45,5	134,4	224,5	326,8	396,2	409,7
Из общего числа научных работников имеют ученое звание:						
академика, члена - корреспондента, профессора	8,9	12,5	18,1	22,9	27,4	28,1
доцента	21,8	48,6	68,6	87,9	110,7	115,7
старшего научного сотрудника	11,4	28,7	39,0	53,3	66,0	68,6
младшего научного сотрудника и ассистента	19,6	48,9	48,8	45,0	41,1	40,2

Вследствие миграции и фриланса отечественных высококвалифицированных специалистов и учёных в страны Западной Европы и Северной Америки, последние получили мощную подпитку научным потенциалом бывшего СССР. К примеру, значительная часть базовой библиотеки математических процедур (MKL) и многих других программных продуктов корпорации Intel, написана российскими программистами в Нижнем Новгороде [5]. Конечно в том, что отечественные специалисты нашли реализацию своим знаниям, вылившуюся в создание высокотехнологического продукта, нет ни чего негативного. Но полученные результаты не относятся к отечественным, а их реализация приносит доход преимущественно нерезидентам.

Более того, в результате принятых в 90 - е гг. законов, на территории РФ нельзя запатентовать изобретения без действующей модели, что практически не возможно из - за отсутствия у отечественных учёных лабораторной и опытной базы и финансирования. Изобретения бывших советских научных работников патентовались за рубежом, преимущественно в США, на их условиях. По сути, Россия по собственной инициативе отказалась от конкуренции на современном наиболее растущем рынке изобретений и утратила возможность получать доходы от патентов. Огромные общественные средства, израсходованные СССР на создание научного потенциала, начали работать на другие страны. Такое положение в науке мы наблюдаем и в настоящее время.

Основной идеей преобразований в науке и высшей школе было предположение, что бизнес и соискатели оплатят научные исследования и образование, не соответствует действительности. Конечно, часть расходов на науку и образование можно и нужно переложить на частный сектор. При исполнении коммерческих заказов хозяйствующих субъектов такое сотрудничество будет эффективно, особенно если требуется решение реальных задач с достижением конкретных результатов, а не реализация имущественных интересов отдельных лиц в ущерб организации. Но следует признать, доля коммерческих заказов в общем объёме расходов на науку недостаточна, а фундаментальные исследования вообще не интересуют бизнес. К тому же, отечественный бизнес не вырос до инвестиций в научные исследования.

Некоторые сомнительные источники информации, особенно ориентированные на западные СМИ, утверждают, что в условиях рынка цивилизованный бизнес оплачивает научные исследования и в полном объёме финансирует науку и образование. Однако данное утверждение не соответствует действительности. Во всех странах, в том числе и в государстве с либеральным устройством – США, научные исследования (и фундаментальные, и прикладные) оплачивает государство, посредством системы грантирования. Частный сектор оплачивает только конкретные работы, в исполнении которых он непосредственно заинтересован. Хотя следует признать, в процессе эволюции рыночного хозяйства от индивидуального до крупно - корпоративного доля участия делового сектора в финансировании научных исследований значительно возросла. Очень часто она превалирует над государственными расходами.

За 1953–2002 гг. поменялись роли федерального правительства и частного капитала в качестве источников средств на осуществление исследовательских разработок (ИР). В начале данного периода доля федерального правительства в общих объёмах финансирования составляла приблизительно 54 % , тогда как частные инвесторы обеспечили 44 % . Затем, до 1964 г. доля правительства увеличивалась и в указанном году

достигла максимума – 66,7 % общих расходов страны на ИР. Доля частных инвесторов в это время соответственно падала. Но с 1964 г. начался перелом. К 1979 г. доли правительства и промышленности практически сравнялись, а в последующие годы «размежевание» шло в направлении, противоположном тому, что имело место в начале десятилетия. К концу века доля правительства сократилась до 25,1 % (2000). Лишь в самом конце столетия в связи с ухудшением состояния экономики, промышленность несколько сократила свои расходы на ИР, но это было компенсировано увеличением правительственных ассигнований в связи с развертыванием антитеррористических мероприятий. В 2002 г. Доля правительства составила 28,3 % [6].

В последнее время в России предпринимаются попытки организации высокотехнологичных венчурных предприятий и поиска прорывных технологий с привлечением учёных и высококвалифицированных специалистов - практиков, что само по себе уже движение к развитию и росту. Однако важнейшим препятствием при этом выступает недостаточное количество профессиональных исполнителей. За время развала бывшей советской школы мы наблюдали колоссальный отсев высококвалифицированных кадров в результате которого, ведущие учёные и специалисты, способные на организацию научных групп и кураторство их деятельности, заключили контракты с нерезидентами и (или) покинули территорию РФ. Коммерциализация породила слой нуворишей, администраторов в науке, способных лишь на обеспечение организационных процессов, но бесполезных или малоэффективных в осуществлении разработок. Тоже касается и остальных многочисленных хозяйствующих субъектов, деятельность которых обеспечивается менеджерами и специалистами с коммерческими дипломами. Наше общество дорого заплатило, и ещё будет расплачиваться за столь поспешный непродуманный эксперимент.

И в наше время механизм поиска и отбора эффективных исполнителей и учёных весьма далёк от совершенства. Разработчики не учитывают тип учёных. В большинстве своём это люди, плохо приспособленные к повседневной жизни, способные на генерацию идей, но не на их реализацию. Для них и нужны менеджеры от науки, а не наоборот. Не следует ждать, что в основной массе они заявят о себе как исполнители, их надо находить и организовывать их труд. Такой важный элемент как качественный поиск исполнителей в существующей системе отсутствует.

Современный поиск основывается на материальном стимулировании и отчасти на имидже, что соответствует мотивационной модели научных менеджеров, но не самих учёных. Некоторые менеджеры, действительно, для достижения поставленных задач занимаются поиском и привлечением квалифицированных исполнителей, беря на себя функцию администратора в группе и, тем самым, освобождая исполнителей от несвойственной им рутины. Это, однако, можно рассматривать в качестве исключения. Выделяемые для данной деятельности средства расходуются на некачественное исполнение научно - технических разработок или отписки. При доведении таких разработок до стадии реализации потери на порядки возрастают.

Централизованное финансирование и коммерческие доходы для науки и образования – необходимое, но не достаточное условие. Важна сама эффективно функционирующая система поиска и привлечения учёных и квалифицированных специалистов, обеспечения

их необходимыми для эффективной работы условиями, а так же контроля над качественным исполнением работ и заказов.

Список использованной литературы

1. Развал советской науки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ruxpert.ru/Развал_советской_науки, свободный. – (дата обращения 30.11.2017)
2. Павлов А.М. Динамика открытий и изобретений (1931 - 1990) // Вестник РАН. 1996. №5. С. 415 - 421
3. Постановление Совмина РСФСР от 10.11.1987 № 426 «О мерах по выполнению Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 30 сентября 1987 г. № 1102 «О переводе научных организаций на полный хозяйственный расчет и самофинансирование». Доступ из справ. - правовой системы «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ESU&n=2098#0> (дата обращения 01.12.2017)
4. Численность научных работников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.great-country.ru/content/library/knigi/dokumenty_spravochniki_statistika/hoz_1922-1982/hoz_1922-1982-154.php, свободный. – (дата обращения 02.12.2017)
5. Русский след в Intel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://compress.ru/article.aspx?id=10184, свободный>. – (дата обращения 29.11.2017)
6. Кулькин А. М. Глава I: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ НАУКИ В США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://amkulkin.ucoz.com/news/vvedenie_glava_i_gosudarstvennoe_finansirovanie_nauki_v_ssha/2015-06-20-105, свободный. – (дата обращения 29.11.2017)

© Нугуманов М.Р., Жук С.И., 2017

Нуриахметова А. В.,

студент НФ БашГУ

Исламов Ф.Ф.

к.э.н., доцент

НФ БашГУ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности производственных запасов предприятия, приведена их основная классификация. Кроме того, в статье раскрыта роль и значение запасов в производственном цикле предприятия, рассмотрены основные моменты, касающиеся управления производственными запасами на предприятии и возникающие при этом проблемы.

Ключевые слова. Производственные запасы, производство, конкурентоспособность, управление, контроль.

Деятельность любого предприятия независимо от вида его деятельности направлена на извлечение максимальной прибыли при этом имея минимальные затраты. В современных экономических условиях важно поддерживать конкурентоспособное положение на рынке товаров и услуг, что можно обеспечить путем бесперебойного выпуска качественной продукции. В связи с чем, вопросы, связанные с управлением производственными запасами являются весьма актуальными.

Производственные запасы представляют собой совокупность объектов, использующихся в процессе производства. Эти объекты применяются однократно и полностью включают свою стоимость в стоимость итогового товара или услуги [1].

Запасы производства стоит рассматривать как некоторое ослабление зависимости от поставщика сырья в тот или иной момент времени. Иными словами из производственных запасов формируется складская база, обеспечивающая в случаях разрыва деловых отношений с поставщиками сырья, оборудования, услуг производство, возможность перегруппироваться и найти иных поставщиков сырья. Такого рода запасы внутри предприятия способствуют обеспечению между ее отделами некоторой автономности в том случае, когда ресурсы и полуфабрикаты не успевают поставляться в нужный момент времени.

Принято делить производственные запасы на две основные группы исходя из [1]:

- роли и предназначения предметов в процессах производства;
- технических свойств.

Исходя из функциональности и производственного назначения, производственные запасы бывают основными и вспомогательными (рис. 1).

При этом основные запасы производства это запасы, являющиеся основой будущего продукта. К основным производственным запасам относятся сырье, комплектующие, полуфабрикаты и материалы.

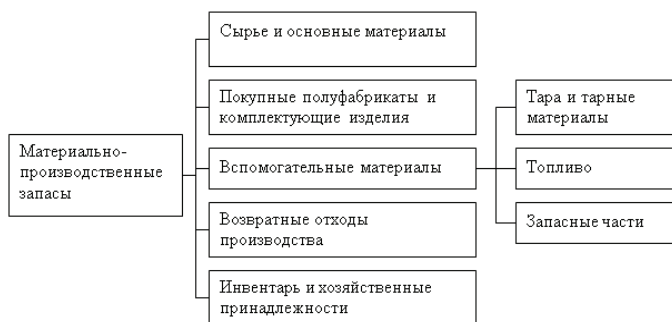


Рисунок 1 – Структура производственных запасов

Вспомогательные запасы производства представлены предметами труда, придающие основному материалу конкретные качества и свойства (например, лаки или краски), а также помогают в эксплуатации средства труда либо в процессе его обслуживания.

Вспомогательные запасы представлены [2]:

- топливом.

- тарой – предметы, предназначенные для хранения, транспортировки и упаковки готовых продуктов производства.

- запасными частями – предметы, использующиеся в целях замены частей основного агрегата.

- строительными материалами.

Для любого предприятия важно правильно организовать процесс управления производственными запасами.

В процессе управления производственными запасами приходится решать проблемы связанные с определением размеров, создаваемых запасов и момента времени, когда именно необходимо производить необходимые изделия. Иными словами, расчет оптимальных нормативов приобретения и расходования производственных запасов позволяет ускорить оборачиваемость производственных запасов, снизить затраты на их хранение и обеспечивает в конечном итоге повышение эффективности производства в целом. В общем случае решение этих проблем сводится к регулированию запасов с целью минимизации суммарных расходов. Под оптимальным решением такой задачи здесь понимается решение, в котором минимизируется сумма всех расходов, связанных с созданием запасов [3].

1. Расходы, вызываемые оформлением заказа при закупке продукции или наладкой производства при ее изготовлении, не зависящие от размера партии и следовательно, переменные для единицы продукции.

2. Расходы, связанные со стоимостью хранения единицы продукции на складе. Сюда включаются расходы на организацию хранения и хранение продукции, расходы, связанные с устареванием и порчей продукции, а также расходы на страхование и налоги.

3. Расходы (штрафы), возникающие при истощении запасов, когда происходит задержка в обслуживании или спрос вообще невозможно удовлетворить.

Все затраты могут оставаться постоянными или изменяться как функции времени. Затраты также могут зависеть от объема запасов (размером партии может, например, определяться стоимость хранения единицы товара на складе).

В задачах управления учитываются также характеристики спроса и возможности пополнения запасов.

Поэтому в качестве целевой функции в математических моделях управления запасами чаще всего используется минимум затрат, связанных с заготовкой и содержанием запасов, а также с возникновением перебоев в снабжении потребителей (потери от дефицита)

Роль управления запасами вытекает из их значительного удельного веса в составе оборотных и совокупных активов предприятия.

В качестве основных аспектов управления производственными запасами стоит отметить:

- выявление и поддержание оптимального объема;

- контроль над расходом и хранением.

Стоит отметить, что решения, которые принимаются в процессе управления производственными запасами, должны обеспечивать [4]:

- сокращение дефицита сырья и материалов;

- сокращение излишков производственных запасов, которые выступают в качестве наименее ликвидной статьи оборотных активов;

- снижение риска порчи или устаревания сырья и материалов, хранящихся на складе.

Эффективность управления производственными запасами характеризуется:

- снижением производственных потерь, которые были вызваны дефицитом сырья и материалов;

- повышением оборачиваемости производственных запасов;
- уменьшением излишков производственных запасов, которые увеличивают стоимость операций и связывают дефицитные денежные средства;
- снижением риска устаревания и порчи производственных запасов;
- снижением затрат на хранение производственных запасов.

Этапы управления производственными запасами:

- выбор соответствующих методов классификации запасов;
- выбор методов оценки запасов;
- выявление оптимального объема запасов;
- подбор методов контроля над уровнем запасов;
- выбор методов для определения резервных запасов;
- определение уровня обслуживания;
- разработка соответствующего графика поставок приобретенных запасов на склад;
- организация складирования запасов;
- разработки графика поставок готовой продукции со склада.

Обобщая можно сказать, что производственные запасы играют важную роль в процессе функционирования предприятия, в связи, с чем управлению ими стоит уделять должное внимание.

Литература:

1. Волков, О. И. Экономика предприятия / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. – 264 с.
2. Иванов, Ю. Н. Теоретическая экономика: Теория оптимального предприятия / Ю. Н. Иванов, Р. А. Сотникова. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 224 с.
3. Скляренко, В. К. Экономика предприятия / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. – 192 с.
4. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия / Л. А. Чалдаева. – М.: Юрайт, 2014. – 410 с.

© Нуриахметова А. В., 2017

Остапенко И.Н.,

доцент кафедры бизнес - информатики
и математического моделирования

Институт экономики и управления
(структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
Республика Крым

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Появление термина «синергетика» относят к 1973 году (доклад профессора штудгартского университета Г. Хакена «Кооперативные явления в сильно неравновесных и нефизических системах»).

В Философской энциклопедии термин синергетика (synergeia (греч.) сотрудничество, содействие, соучастие) — трактуется как «междисциплинарное направление научных исследований, в рамках которого изучаются общие закономерности процессов перехода от хаоса к порядку и обратно (процессов самоорганизации и самопроизвольной дезорганизации) в открытых нелинейных системах физической, химической, биологической, экологической, социальной и др. природы»[1].

Применительно к решению экономических задач мощностю синергетического подхода недооценивается в той мере, в которой недооценивается нелинейность мышления требует глубоко осмысления и изучения социально - экономических явлений и процессов на основе принципов самоорганизации систем.

Согласно теории, упорядочение – переход от хаоса к порядку, порядок – наивысшая степень хаоса. В этом смысле, процесс самоорганизации – процесс самопроизвольного упорядочения, создания и эволюции структур в открытых, сильно неустойчивых и нелинейных системах; понятие, выражающее способность сложных систем к упорядочению своей внутренней структуры. Для процессов самоорганизации в сложных и динамичных открытых системах большое значение имеет число взаимодействующих элементов (требуется достаточно большое их число), к их поведение кооперативным, согласованным, более того, когерентным. Это относится и к природе, и к обществу – системам биологическим и социально - экономическим [2]. Самоорганизация в открытых нелинейных системах не исключает развития системы, перехода ее в новое качество.

Важные вехи в процессе становления синергетики отразим в таблице 1.

Таблица 1

Теоретические основы становления синергетики

Учёные	Направления в науке, которые получили развитие
Анри Пуанкаре, французский математик, физик, философ	Основы методов нелинейной динамики и качественной теории дифференциальных уравнений.
Людвиг Больцман, австрийский физик - теоретик, основатель статистической механики и молекулярно - кинетической теории	Методы осреднения и получения конечных уравнений для макрохарактеристик в системах с очень большим числом частиц.
Г.Б. Басов, А.М. Прохоров, Ч. Таунс	Теория генерации лазера.
Б.П. Белоусов, А.М. Жаботинский	Колебательные химические реакции - основа биоритмов живого.
И. Пригожин	Теория диссипативных структур.
А.Н. Колмогоров, Ю.Л. Климонтович	Теория турбулентности.
А.П. Руденко	Теория эволюционного автокатализа.
Б.Б. Кадомцев, А.А. Самарский, С.П. Курдюмов	Теория нестационарных структур в режимах с обострением.

А.С. Давыдов, Г.Р. Иваницкий, И.М. Гельфанд, А.М. Молчанов, Д.С. Чернавский, В.И. Кринский	Теория активных сред и биофизические приложения самоорганизации.
Э. Лоренц	Открытие динамического хаоса в задачах прогноза погоды.
Д. Рюэль, Ф. Такенс, Л.П. Шильников	Изучение странных аттракторов, для которых характерна неустойчивость решения по начальным данным («эффект бабочки»).
Р. Том, В.И. Арнольд	Математическая теория катастроф (скачкообразных изменений состояний динамических систем).
Х. Матурана и Ф. Варела	Теория автопоэзиса.
Б. Мандельброт	Развитие фрактальной геометрии, описывающей структуры динамического хаоса, позволяющей эффективно сжимать информацию при распознавании и хранении образов.
М. Фейгенбаум, Ив. Помо	Универсальные сценарии перехода к хаосу.
Я. Синай	Развитие эргодической теории.
П. Бак	Открытие феномена самоорганизованной критичности.

На рисунке 1 представлена синергетическая концепция Курдюмова С.П., специалиста в области математической физики, математического моделирования, физики плазмы и синергетики [3].

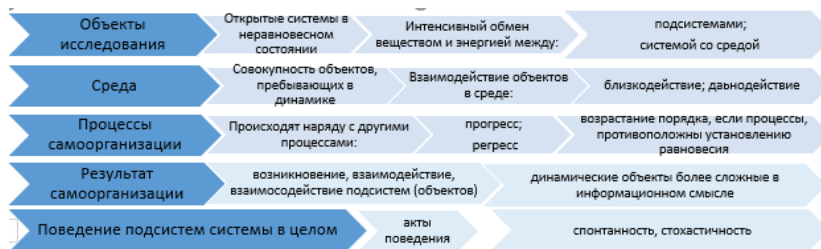


Рис.1. Синергетическая концепция самоорганизации

Построенные с учетом теории самоорганизации динамические математические модели в экономике имеют общие и специфические особенности, если сравнивать, например, с моделями в естественных науках. Ценность синергетического подхода возрастает в приложениях к описанию и прогнозированию инновационных процессов, которые отличаются высокой степенью непредсказуемости, неустойчивости, нелинейностью, зависимостью от трудно подлежащих предвидению вариаций внешней и внутренней среды [4].

Список литературы:

1. Синергетика – Философская энциклопедия – Энциклопедии & словари / Электронный источник. – Режим доступа: http://enc-dic.com/enc_philosophy/Sihergetika-107.html
2. Синергетика и самоорганизация / Электронный источник. – Режим доступа: <http://mirznanii.com/a/7436/sinergetika-i-samoorganizatsiya>
3. Концепция самоорганизации. Синергетика Общие положения / Сайт С.П. Курдюмова СИНЕРГЕТИКА // <http://wpristav.ru/publ/mnenie/koncepcija-samoorganizacii-sinergetika-obshhie-polozhenija/2-1-0-60>
4. Lisichkina N.V. Synergetics - institutional approach to the prediction of commerce in Russia. // Trends in der Entwicklung moderner Handelsinfrastruktur (8–12 November, 2010). – Hanover, 2010. – P. 44–45.

© Остапенко И.Н., 2017

Полозков М.Г.,
д.э.н., профессор,
Садофьев А.А.,
соискатель,

РАНХиГС при Президенте Российской Федерации,
г. Москва, Российская Федерация

«ТОЧКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО РОСТА» КАК ФОРМА ИНСТИТУАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы формирования «точек интеллектуального роста» – тех элементов интеллектуального потенциала региона, усиление развития которых может обеспечить положительный синергетический эффект всей региональной социально-экономической системы.

Ключевые слова: регион, интеллектуальные услуги, интеллектуальный потенциал региона, «точки интеллектуального роста», «технологические округа».

Важнейшим элементом процесса институализации региональной экономики, по нашему мнению, должна выступать институализация конкретных организационных форм реализации интеллектуального потенциала региона на основе организации совместной деятельности производителей интеллектуальных услуг.

Решение данной задачи предполагает необходимость выявления тех элементов интеллектуального потенциала региона, усиление развития которых может обеспечить положительный синергетический эффект в рамках всей региональной социально-экономической системы. Подобные элементы получили название «точек роста», или, применительно к контексту рассматриваемой проблемы, «точек интеллектуального роста».

По определению одного из основоположников концепции «точек (полусов) роста» Ж. Будвиля, их можно представить в виде комплекса развивающихся отраслей, которые располагаются на урбанизированных территориях и стимулируют развитие экономических процессов в зоне, на которую распространяется их воздействие [1]. Более детализированную трактовку данного понятия представил Х.Р. Ласуэн, связав его с ключевыми направлениями экспортного потенциала региона, передающими с помощью рыночных взаимосвязей импульсы роста второстепенным отраслям регионального хозяйства [2]. П. Потье, развивая данную концепцию, делает акцент на дополнительном импульсе к развитию, который получают те территории, которые расположены между точками роста, трансформируясь в результате этого в оси (либо коридоры) развития [3].

Объясняя ускоренное развития территорий, которые прилегают к точкам роста, Т. Хагерстранд разработал модель «пространственной диффузии нововведений», исходящую из объяснения волнообразного развития периферийных территорий [4].

При этом одной из ключевых доминант формирования «точек интеллектуального роста» является экономическая интеграция организаций сферы интеллектуальных услуг, способная обеспечить достижение мультипликативного и синергетического эффектов как для этих организаций, так и для всей региональной экономики. При этом процессы интеграции должны затрагивать как взаимодействие данных организаций между собой, так и их контакты с экономическими субъектами, представляющими другие сектора регионального хозяйства.

На практике обычно практикуется территориальное, отраслевое либо функциональное обособление «точек интеллектуального роста» в рамках определенных институциональных образований, к которым можно отнести кластеры и поликластеры, технопарки и технополисы, наукограды, территории опережающего развития и т.п.

Проведенные европейскими учеными исследования позволяют констатировать присутствие достаточно высокой склонности продуцентов интеллектуальных услуг к территориальной концентрации. Близость месторасположения компаний, более высокая доступность дополнительных факторов, таких как человеческий капитал, опыт взаимодействия с партнерами выступают факторами, детерминирующими как спрос, так и предложение на рынках интеллектуальных услуг.

В данном контексте в Германии, Италии и Франции происходит процесс формирования так называемых «технологических округов», объединяющих промышленные, научные и образовательные структуры. Также в Германии, начиная с 1995 года, развивается программа по созданию т.н. «сетей компетенции», объединяющих консультантов, представляющих различные сферы интеллектуальных услуг, связанных с развитием новых технологий в среде малого и среднего предпринимательства. Формирование каждой новой подобной сети компетенции является открытым и конкурентным процессом, осуществляемое на основе открытого конкурса, объявляемого государством, заявки на который подают региональные консорциумы, объединяющие академические учреждения и бизнес - структуры. При этом необходимо отметить, что со стороны государства не происходит определение конкретных направлений решаемых задач, что предоставляет фигурантам подобных сетей большую степень свободы, а одной из задач, которые преследует создание сетей компетенции, является создание технологий, объединяющих потенциал различных отраслей.

Однако реализация политики по формированию «точек интеллектуального роста» в российских регионах находится лишь на начальном этапе своего развития, в связи с чем региональным властям предстоит приложить значительные усилия для того, чтобы уже функционирующие и вновь создаваемые вышеуказанные институциональные формы реализации накопленного интеллектуального потенциала территорий стали драйверами процесса эффективного развития на основе интеллектуализации региональной экономики.

По нашему мнению, целесообразным представляется следующий подход к формированию «точек интеллектуального роста» на региональном уровне (рисунок 1).



Рисунок 1 – Модель формирования «точек интеллектуального роста» на региональном уровне (составлено автором)

При этом для каждой региональной социально - экономической системы характерна своя структура как рынка интеллектуальных услуг, так и регионального хозяйства в целом, что обусловлено такими факторами как историческое развитие территории, особенности развития ее человеческого потенциала и формирования трудовых ресурсов, уровень концентрации отраслей социальной и экономической сфер, степень конкурентоспособности на национальных и международных рынках и т.д. Как следствие, каждый регион должен определить свои уникальные приоритеты развития интеллектуальной сферы, ставящие своей целью обеспечение реализации конкурентных преимуществ территории и удовлетворение потребностей ее населения, с точки зрения выделения их в качестве «точек интеллектуального роста».

Список использованной литературы:

1. Boudeville J. Problems of regional economic planning. - Edinbyrgh, 1992.

2. Ласуэн, Х.Р. Урбанизация и экономическое развитие: временное взаимодействие между географическими и отраслевыми кластерами // Пространственная экономика. - 2010, № 1. - С. 85.

3. Pottier P. Axes de communication et développement économique // Revue économique. – 1963, № 1. – P. 90.

4. Hägerstrand T. Innovation Diffusion as a Spatial Process. - Chicago: University of Chicago Press, 1967.

© Полозков М.Г., 2017

© Садофьев А.А., 2017

Архипов А.Е.

доктор экономических наук, профессор НГУЭУ,
г. Новосибирск, РФ

Полунин С.С.

Аспирант 1 курса НГУЭУ,
г. Новосибирск, РФ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ САНАТОРНО - КУРОРТНОЙ СФЕРЫ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие конкурентоспособности, факторы, влияющие на нее. Особенности и проблемы функционирования и развития санаторно - курортных организаций, основные тенденции формирования конкурентоспособности организаций санаторно - курортной сферы.

Ключевые слова

Конкурентоспособность, конкуренция, конкурентные преимущества, санаторно - курортная организация, тенденции развития.

Повышение уровня конкурентоспособности современной организации представляет собой фундаментальную проблему современной экономики. Вне зависимости от формы собственности, организация стремится к оптимизации функционирования или, как минимум, удержанию своих позиций на рынке. От решения проблемы повышения уровня конкурентоспособности во многом зависит качество воспроизводственных процессов, доходность организации, а также ее адаптивность к параметрам рыночной среды.

М. Портер отмечает, что конкуренция - это динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты [1]. В современных реалиях наблюдается постоянное усиление конкуренции, следовательно, можно утверждать, что разработки по повышению конкурентоспособности организаций всегда актуальны.

Конкурентоспособность организации характеризует состояние и перспективу развития этой организации. И.У. Зилькарнаев и Л.Р. Ильясова определяют конкурентоспособность как способность организаций занимать определённую долю рынка, а также в процессе развития последнего увеличивать или уменьшать занимаемую долю [2]. И. Шулинг, в свою очередь, делает акцент на более качественном удовлетворении потребности клиентов [3]. По мнению Е.А. Стародубцевой, конкурентоспособность представляет собой оцененное внешней средой превосходство организации над конкурентами на конкретном рынке в определённый период. Это преимущество достигнуто без нанесения ущерба внешним субъектам, обусловлено конкурентоспособным соотношением цены и качества выпускаемой продукции, долей организации на рынке и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего его способность успешно конкурировать с другими организациями не только в настоящий момент, но и в средне- и долгосрочном периоде [4].

Само понятие конкурентоспособность представляет собой результирующую многих факторов, влияющих на статические и динамические характеристики организационной системы. К этим факторам можно отнести:

- количественные и качественные показатели использования ресурсов;
- характер степени удовлетворения конкретной потребности в сравнении с другими объектами на рынке;
- динамические показатели изменения внешней среды;
- уровень развития и степень рыночной мобильности в сравнении с соответствующими показателями конкурентных организаций на данном рынке;
- инвестиционная привлекательность организации.

Можно сделать вывод о том что, конкурентоспособность организации формируется через определение преимуществ, которыми она обладает в отношении других субъектов рынка. И чем (количественно и качественно) шире спектр конкурентных преимуществ организации, тем уверенней она чувствует себя в занимаемом сегменте.

В стратегическом планировании ориентация только на ранее созданные конкурентные преимущества может оказаться не эффективной, так как внешняя среда достаточно интенсивно изменяется. Из этого следует, что преимущества могут потерять свою ценность, либо будут скопированы конкурентами. В целях повышения конкурентоспособности организации вынуждены планомерно изменять определённые элементы в структуре своей деятельности. Иными словами, внедрять инноваций. Под инновациями автор понимает применение новшеств, не используемых ранее в данной сфере, использованных не в полной мере, либо используемые по другому назначению, которые ведут к преобразованиям, связанными с развитием возможностей организаций (внешних, внутренних).

Переноса вышесказанное на российский рынок, в качестве инноваций могут выступать: изменение нормативно - правовой базы (как вышедший не так давно федеральный закон «О применении контрольно - кассовой техники» ФЗ - 54 с ФН), заимствование методик, механизмов, применяемых в странах с развитой рыночной экономикой, адаптируя их под специфику отечественного рынка.

Проблемы с развитием конкурентных преимуществ отечественных организаций, функционирующих в санаторно - курортной сфере можно разделить на две группы:

внешние и внутренние. К внешним факторам, препятствующим формированию конкурентных преимуществ можно отнести:

- использование не в полной мере ресурсного потенциала организации;
- существенное давление со стороны зарубежных конкурентов;
- отсутствие единого подхода в развитии;
- низкая инвестиционная активность;
- особенности менталитета руководителей организации.

Внутренними факторами, препятствующими формированию конкурентных преимуществ организации, являются:

- слабо развитая инновационная политика;
- отсутствие постоянного обновления основных средств;
- не достаточная адаптированность кадров к изменениям.

При детальном рассмотрении конкурентоспособности организаций санаторно - курортной сферы, необходимо делать акцент на специфике туристско - рекреационного пространства. Для него услуги играют, если не решающую роль, то, как минимум, ведущую.

Переходя к позитивным моментам, обозначим ключевые факторы характеризующие достойный уровень организаций на санаторно - курортном рынке:

- 1) высокая квалификация персонала (подготовка и переподготовка сотрудников в соответствии с актуальными миссией и целями организации, детально проработанная мотивация персонала);
- 2) поддержания высокого качества предоставляемых санаторно - курортных услуг (соблюдение предоставленных клиенту обязательств, гарантии качества, систематическое обновление основных средств);
- 3) актуализация целей и задач организации в соответствии с тенденциями развития общества;
- 4) имидж организации.

Особенности формирования санаторно - курортной сферы в России определяются сложным взаимодействием экономических и социальных факторов, влияющих на стратегические и тактические решения, принимаемые субъектами бизнеса и государственными институтами, при формировании программ устойчивого развития организаций, отраслей и территорий [5].

Тенденции развития санитарно - курортной сферы в России определяется следующими обстоятельствами:

- 1) диверсификация сферы интересов организаций санаторно - курортной сферы, в сторону предоставление комплекса дополнительных услуг (лечение, размещение, питание, организация досуга и развлечений)
- 2) повышение доступности лечения и предоставления медицинских услуг;
- 3) усиление сегментной направленности деятельности организаций данной сферы;
- 4) глобализация организаций санаторно - курортной сферы;
- 5) внедрение новых средств инфокоммуникационных технологий.

Основываясь на тенденциях развития санаторно - курортной сферы, отметим ряд факторов, с которыми сталкиваются организации. Необходимо сформировать принципы и комплексные подходы к управлению организациями данной сферы. Что включает в себя

детализацию управленческих решений, внедрение системного подхода и разграничение зон ответственности для санаторно - курортных организаций, адаптацию системы менеджмента качества ISO 9000, повышение уровня подготовки специалистов, для работы с новыми информационными технологиями. Реализация этих мер будет способствовать возможности моментально реагировать на изменения в сфере информатизации и автоматизации бизнес - процессов, что в свою очередь позволит эффективнее использовать ресурсную базу санаторно - курортной организации.

Список использованных источников

1. Портер М. Конкуренция. М.: ИНФРА - М, 2002.
2. Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4 (24). С. 17—27
3. Ламбен Ж. - Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. 2 - е изд. СПб., 2008.
4. Стародубцева Е.А. К вопросу о трактовке понятия «конкурентоспособность предприятия» // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2011. № 4. С. 132 - 135.
5. Архипов А.Е., Мещеряков И.В. Принципы функционирования современных санаторно - курортных комплексов // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: Материалы II международной научно - практической конференции. 2016. С. 69 - 70.
6. Архипов А.Е., Севрюков И.Ю. Управление конкурентоспособностью компании: стратегические аспекты // Инновации в современном мире: сборник статей Международной научно - практической конференции. – М.: ЕФИР, 2015. – С. 59 – 62.
7. Севрюков И.Ю. Рынок туристских услуг: современное состояние и тенденции развития // Экономика: теория и практика. – 2016. - №4 (44). – С. 43 – 48.
8. Севрюков И.Ю. Рынок интеллектуальной собственности: подходы к управлению, формирование брендов, влияние глобализации // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2015. - №3 (118). – С. 174 – 178.

© Архипов А.Е. , Полунин С.С. , 2017

Пряхина Е.В.

магистр экономики 38.04.01,

Пряхин В.Н.

Специалист по работе с корпоративными клиентами,

Пряхина З.М.

Специалист по работе с частными клиентами,

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ БЕНФОРДА, В РАМКАХ ИСПОЛНЕНИЯ ФЗ - 115

Аннотация

Актуальность данной статьи заключается в том, что в экономике любой страны при появлении незаконно полученных денежных средств и легализации приводит к развитию

криминального производства, а также сказывается на макроэкономические аспекты государства, перечислим их: экономические, политические, социальные и нравственные.

Ключевые слова:

Автоматизация, идентификация, контроль, мониторинг, эталон.

Автоматизированная система внутреннего и обязательного контроля (мониторинга) по банковским счётам клиентов: юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и физических лиц; по банковскому счёту клиента резидента и нерезидента, в соответствии с действующим ФЗ - 115 от 29.07.17г. является необходимой, постоянной и аналитической работой должностных сотрудников банка [2,с.78].

Математическая модель Бенфорда - "Закон аномальных чисел" применяется в банковской деятельности. Данная модель используется современной автоматизированной системой внутреннего и обязательного контроля (мониторинга), в рамках исполнения ФЗ - 115 " О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма " от 29.07.17г. (далее ФЗ - 115) [1,с.17].

Математическая модель Бенфорда базируется на ряде "эталонных" чисел от 10 до 99, а также на ряде "аномальных" чисел от 0 до 10 - низкий разряд частоты, и от 99 и свыше - высокий разряд частоты. По подозрительным банковским счётам клиентов ведётся оперативное наблюдение, а также формируется документальное подтверждение юридического дела под названием "О причастии легализации и финансового терроризма". Документальные данные по подозрительным счётам клиентов (от 0 до 10 и от 99 и свыше) передаются в "Росфинмониторинг" для организации мер по поводу приостановления счётов, в соответствии с ФЗ - 115 [3,с.135].

В данной статье объектом исследования является деятельность коммерческого банка "Кубань Кредит" ООО, который является лидером экономики Краснодарского края. А также, анализ клиентской базы по счетам и выявление подозрительных счетов, с помощью математической модели Бенфорда "Закона аномальных чисел", в соответствии с действующим Федеральным Законом - 115.

Итак, в ходе анализа, проводимым должностным сотрудником банка на основе клиентской базы по счетам, а именно: по расчетным счетам юридических лиц и депозитным счетам юридических лиц, в период с 11.01.17г. по 11.11.17г.

По базе данных расчетных счетов юридических лиц было сделана выборка - 25 расчетных счетов юридических лиц с 11.07.17г. по 11.11.17г. Данные по приходу наличных денег являются конфиденциальной информацией, в рамках исполнения - банковской тайны. Данные по расходу - было выдано 18 млн. руб. при предоставлении денежных чеков, на социальный характер расходования - выдача заработной платы.

Итак, из 25 расчетных счетов юридических лиц относятся: от 0 до 10 - ряд "аномальных" чисел - выявлено 5 подозрительных счетов; от 10 до 99 - ряд "эталонных" чисел - выявлено 20 эталонных счетов; от 99 и свыше - ряд "аномальных" чисел - отсутствуют.

По базе данных депозитных счетов юридических лиц было сделана выборка - 45 депозитных счетов юридических лиц с 11.07.17г. по 11.11.17г.

Данные по приходу и расходу наличных денег являются конфиденциальной информацией, в рамках исполнения - банковской тайны.

Итак, из 45 депозитных счетов юридических лиц относятся: от 0 до 10 - ряд "аномальных" чисел - отсутствуют; от 10 до 99 - ряд "эталонных" чисел - выявлено 45 эталонных счетов; от 99 и выше - ряд "аномальных" чисел - отсутствуют.

Таким образом, в ходе анализа, проводимым должностным сотрудником банка на основе клиентской базы по счетам, а именно: по 25 расчетным счетам юридических лиц было выявлено, что с "0 по 10" - 5 подозрительных счётов; с "10 по 99" - 20 стабильных счётов; и с 99 и выше - 0 подозрительных счётов, а также по 45 депозитным счетам юридических лиц было выявлено, что с "0 по 10" - 0 подозрительных счётов; с "10 по 99" - 45 стабильных счётов; и с 99 и выше - 0 подозрительных счётов, в период с 11.07.17г. по 11.11.17г.

Список использованной литературы:

1. ФЗ - 115 " О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма " от 29.07.17г.

2. Пряхина Е.В. "Современные методы анализа в банковской практике". Материалы международной научно - практической конференции "Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления" г. Казань. В 5 - ти частях. - 2016г. - с.78 - 82.

3. Пряхина Е.В., Бражник С.А. "Основные методики финансового анализа деятельности КБ "Кубань Кредит" ООО Краснодарского края". Материалы международной научно - практической конференции "Новая наука: от идеи к результату" г. Сургут. В 5 - ти частях. - 2016г. - с.135 - 137.

© Пряхина Е.В., Пряхин В.Н., Пряхина З.М., 2017

Птицына Д.Д.,

Студентка, 5 курс

факультет экономической безопасности

Югорский государственный университет (ЮГУ),

г. Ханты - Мансийск,

Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ООО «ГАЗПРОМ ЭНЕРГО»

Аннотация

в статье проанализированы основные экономические показатели деятельности ООО «Газпром энерго», выявлены негативные тенденции деятельности предприятия, сделаны соответствующие выводы

Ключевые слова

основные средства, амортизация, фондовооруженность, фондоотдача, рентабельность

ООО «Газпром энерго», как специализированная энергетическая дочерняя компания ПАО «Газпром», осуществляет свою деятельность силами 11 филиалов в 43 субъектах Российской Федерации.

Таблица 1 – Динамика размеров производства

Показатели	2014г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1494788	1653329	1654191,5	110,7
Среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.	5195673,5	5709259	6181953,5	119
Амортизационные отчисления, тыс. руб.	311653	334403	390518	125,3
Среднегодовая численность работников, чел	5211	5229	5238	100,5
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	4339624	4885865	5247263	120,9
Объем производства продукции, тыс. руб.	16136714	17350941	19463530	120,6
Объем реализации, тыс. руб.	18760709	19320724	22768087	121,36

Среднегодовая стоимость основных средств увеличивается на 10,7 % или на 159403,5 тыс. рублей, что вызвано увеличением стоимости ОС в связи с поступлением машин и оборудования в сумме 245706 тыс. рублей, а также в связи с покупкой зданий, сооружений производственного назначения.

Тенденция к росту наблюдается при рассмотрении среднегодовой стоимости оборотных средств на 19 % . В 2016 году рост оборотных средств связан с увеличением дебиторской задолженности от покупателей и заказчиков и прочих дебиторов, а также с ростом прочих оборотных активов [3].

Объем производства в 2016 году увеличивается на 20,6 % по сравнению базовым годом, вызвано это повышением производительности труда, ликвидацией причин целосменных и внутрисменных простоев оборудования, а также расширением ассортимента продукции, что в свою очередь вызывает рост стоимости готовых изделий, в связи с увеличением количества полуфабрикатов собственной выработки, стоимости инструментов, штампов, моделей, приспособлений.

Объем реализации также увеличивается, на 21,36 % в связи с ростом объемов производства и оказания услуг, увеличением ассортимента предоставляемых услуг, ростом спроса на рынке, в связи с улучшением качества и конкурентоспособности, заключением новых контрактов в 2016 году.

Таблица 2 – Динамика финансовых результатов

Показатели	2014 г.	2015г.	2016 г.	Темп роста, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	18760709	19320724	22768087	121,36
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	16136714	17350941	19463530	120,6

Валовая прибыль, тыс. руб.	2523995	1969783	3304557	130,9
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	579632	- 125009	1069036	184,4
Финансовый результат от прочей деятельности, тыс. руб.	152007	381011	430651	283,3
Рентабельность, %	3,08	-	4,7	152,6
Окупаемость, %	116,3	111,35	116,97	100,6

Прибыль от прочей деятельности в 2016 году составила 430651 тыс. руб., что на 183 % больше, чем в 2014 году. Это вызвано значительным ростом прочих доходов, за счет увеличения поступлений от выбытия активов (основных средств, сырья, материалов и других аналогичных ценностей).

Показатель, характеризующий фондовооруженность, возрастает к концу 2016 года на 10 % (табл.4), следовательно, увеличивается величина стоимости основных средств, которыми располагает в процессе товарообращения один работник. Показатель фондоотдачи также увеличивается, на 9,6 % по сравнению с базовым годом, что говорит о том, что растет эффективность использования основных средств организации [1, с. 84].

Оборачиваемость оборотных средств увеличивается к 2016 году на 1,9 % . Данный показатель характеризует эффективность использования компанией всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их образования, т. е. показывает, сколько раз совершается полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль компании. Таким образом, объем выручки от реализации продукции, приходящей на 1 рубль оборотных фондов увеличивается, то есть увеличивается отдача, получаемая от оборотных средств. Причиной является увеличение выручки в 2016 году.

Таблица 3 – Экономическая эффективность производства

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
Уровень интенсификации производства				
Фондовооруженность, руб.	286,85	316,2	315,8	110,1
Фондоотдача, руб.	12,55	11,69	13,76	109,64
Оборачиваемость оборотных средств,	3,61	3,38	3,68	101,9
Выход продукции, руб.	4,3	3,95	4,33	100,7
- на 1 руб. оплаты труда				
- на 1 человека	3096,7	3318,2	3715,8	119,9
Прибыль (убыток) на 100 руб. реализованной продукции, руб.	3,09	-	4,69	151,8
Затраты на 100 р. реализованной продукции, руб.	86,01	89,8	85,49	99,4
Уровень рентабельности, %	3,08	-	4,7	152,6
Окупаемость затрат, %	86,01	89,8	85,49	99,4

Наблюдается увеличение выхода продукции, как на 1 рубль оплаты труда, так и на 1 человека в 2016 году, причем на 1 человека на 19,19%. Это говорит о том, что растет спрос на услуги ООО «Газпром энерго».

Затраты на 100 рублей реализованных услуг сокращаются, а прибыль на 100 рублей реализованных услуг растет, а значит, можно сделать вывод, что предприятие растет, повышает свою эффективность.

Прибыль на 100 руб. реализованной продукции, руб. возрастает на 50% по сравнению с базовым годом, вызвано это улучшение повышением производительности оборудования и его качества, ускорением оборачиваемости оборотных средств, повышением квалификации и производительности труда персонала, а также ростом производства и реализации продукции и услуг в 2016 году, улучшением качества предоставляемых услуг, расширением рынка продаж, а также ликвидацией непроизводственных расходов и потерь [2, с. 85].

Уровень рентабельности, также растет, что говорит о росте суммы прибыли с каждого рубля проданной продукции. Это вызвано увеличением объемов реализации продукции и услуг, а также ростом цен на эти услуги, сокращением затрат на производство и реализацию продукции и услуг.

Таким образом, проанализировав экономические показатели, можно сделать вывод, что предприятие ООО «Газпром энерго» активно развивается, расширяет рынки сбыта своих услуг, находит новых клиентов, подписывает новые контракты, улучшает качество выполняемых услуг по передаче электрической энергии, производству, передаче и реализации тепловой энергии, что приводит к увеличению выручки, прибыли от финансовой деятельности.

Список использованной литературы:

Домбровская Е.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пос. / Домбровская Е.Н. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА - М Издательский Дом, 2016. - 96 с.

1. Миронов О.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность и ее роль в обеспечении финансовой безопасности бизнеса [Текст] / О.А. Миронов // Экономические науки. 2015. № 122. С. 83 - 86.

2. Официальный сайт «ООО Газпром энерго» [Электронный ресурс]. - Электрон. данные. - Режим доступа: <http://gazpromenergo.gazprom.ru/>

© Птицына Д.Д. 2017

Резвых Ю.Н., Студент,
Факультет международных отношений, ВГУ, г. Воронеж, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ, ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ, НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

ELECTRONIC MONEY, ELECTRONIC PAYMENT SYSTEM, NATIONAL PAYMENT SYSTEM

В статье рассматривается функционирование электронных платежных систем, их виды, преимущества и недостатки использования.

Электронные деньги – это денежные обязательства организации, выпустившей их (эмитент), которые находятся на электронных носителях в управлении пользователей. [2, с. 32]

Основные признаки электронных денег:

- Осуществление эмиссии
- Хранение на электронных носителях
- Гарантии эмитента
- Признание их платежным средством не только эмитентом, но и другими организациями

Важно отличать электронные деньги от безналичной формы денежных средств. Также не имеют отношения к электронным деньгам и кредитные карты, являющиеся лишь средством осуществления платежа, так как все операции производятся с обычными деньгами, даже если в безналичной форме.

Для эффективной работы ЭПС (электронная платежная система), организациям необходимо быть готовыми к принятию электронных денег. Данное условие обеспечено гарантиями банка эмитента по выплате сумм в реальной валюте в обмен на электронную, введенную им в обращение.

В более упрощенную схему функционирования данной системы можно представить следующим образом:

- Клиент переводит на счет эмитента реальную валюту, затем получает взамен файл - банкноту на ту же сумму (минус комиссия). Данный файл является подтверждением долгового обязательства эмитента перед его держателем.
- Этими электронными деньгами клиент оплачивает товары и услуги в организациях, которые готовы принять данный вид валюты.
- Затем организации, принявшие такой вид оплаты возвращают файлы - банкноты эмитенту, получая от него реальные деньги.

Такая организация работы выгодна для каждой из сторон, а именно эмитент получает определенную комиссию, торгующие организации избегают издержки при обращении наличности (персонал, хранение, инкассация), клиенты получают скидки, обусловленные снижением издержек у продавцов.

Если эмитент достаточно авторитетен на рынке электронной валюты, то этот вид платежа обладает рядом преимуществ:

- При осуществлении платежей отсутствует потребность в сдаче.
- Не требуются дополнительные места хранения и специальные устройства защиты.
- Отсутствует необходимость в пересчете и транспортировке. Осуществление данной функции происходит путем автоматического платежа и хранения электронных денег.
- Отсутствует необходимость в печатании банкнот, а также чеканке монет.
- Неподверженность износу. [4]

Несмотря на явные преимущества, функционирование ЭПС имеет ряд недостатков:

- Обращение данной валюты не регламентируется едиными законами, что повышает вероятность злоупотребления.
- Необходимо наличие специальных инструментов осуществления платежей и хранения данной валюты.

- На данный момент относительно слабо разработаны средства защиты и безопасного хранения электронных денег от подделок.
- Ограниченность применения. Сегодня многие организации технически не оснащены механизмами, осуществляющими оплату электронной валютой.
- Затруднения при конвертации средств одной электронной валюты в другую.
- Отсутствие государственных гарантий, которые подтверждали бы надежность эмитента и самих электронных денег.

Эмитенты электронных денег.

Требование к эмитентам во многих странах значительно разнятся. Так в ЕС эмиссию осуществляют институты электронных денег – специальные класс финансовых учреждений. В соответствии с законодательством ряда стран, среди которых Мексика, Индия, Украина и тд. исключительно банки могут заниматься этой деятельностью. Что касается Российской Федерации данной деятельностью могут заниматься как банки, так и не банковские финансовые организации при условии получения последними специальной лицензии.

ЭПС, функционирующие на территории Российской Федерации.

Сегодня рупнейшими операторами ЭПС являются:

- «Яндекс.Деньги»
- «WebMoney»
- «PayPal»
- «Skrill»
- «QIWI»

«Яндекс.Деньги»

Данная система на рынке ЭПС с 2002 года. Она обеспечивает расчеты в российских рублях. В 2012 году владелец ООО «Яндекс.Деньги» продал 75 % акций Сбербанку России.

При использовании можно осуществлять два типа расчетов:

- «Яндекс.Кошелек» - доступен посредством web – интерфейса.
- «Интернет.Кошелек» - доступен посредством специальной программы.

Пользователи «Яндекс.Деньги» могут оплачивать услуги ЖКХ, горючее на АЗС, а также совершать покупки в интернет – магазинах. Преимуществом данной ЭПС является отсутствие комиссии за различные виды покупок и пополнение счета. Партнеры «Яндекс.Деньги» при приеме и выводе средств могут устанавливать комиссию по своему усмотрению.

Недостатком данной системы является невозможность ведения предпринимательской деятельности посредством, а также жесткие лимиты на размер платежей. [5]

«WebMoney»

Основана в 1998 году и позиционирует себя как «международная система расчетов». WebMoney не зарегистрирована в качестве ЭПС в России, поскольку с юридической точки зрения «титульные знаки» (специальная расчетная единица) не являются электронными деньгами.

Для работы используется электронный кошелек «WebMoneyKeeper», который можно скачать с сайта компании. Также на сайте можно ознакомиться с инструкцией по установке, регистрации и применению. Программа дает возможность распоряжаться эквивалентами

долларов США (WMZ), российских рублей (WMR), евро (WME), белорусских рублей (WMB), а также украинских гривен (WNU). Предусмотрено и обращение золота, единицей измерения которого является один электронный грамм (WMG).

В данной ЭПС существует 12 видов аттестатов участников, получаемых при регистрации в системе. Более высокий уровень аттестата позволяет использовать большие возможности в работе.[2]

«PayPal»

Крупнейшая мировая ЭПС созданная в 1998 году в США и насчитывающая более 160 млн пользователей. В 2013 году «PayPal» получил лицензию от ЦБР о возможности выводить денежные средства из «PayPal» на счета российских банков.

С 2011 года россиянам представилась возможность не только осуществлять платежи посредством «PayPal», но и получать их, продавать товары через Интернет, а также обналичивать денежные средства через «Почту России». [3]

«Qiwі»

Отечественная ЭПС, ориентирующаяся на оплату ЖКХ, мобильной связи, а также погашении банковских кредитов.

«Qiwі» представляет собой ЭПС, которая позволяет производить платежи при помощи различных устройств и каналов связи. Клиентам данной системы представляется возможность использования наличных денег, предоплаченных карт и других способов безналичной оплаты товаров и услуг. Наличные и электронные отчеты объединены в единую систему. Система функционирует в 22 странах. Валюта расчетов на территории РФ – рубль. [1]

«Skrill»

Функционирует с 2001 года. На сегодняшний день клиентами данной ЭПС являются более 30 млн. пользователей. Главным преимуществом данной системы является возможность перевода денежных средств, как с дебетовых, так и с кредитных карт в большинстве стран – членов Организации Экономического Сотрудничества и Развития. «Skrill» практически бесплатен для участников с различными счетами (комиссия ≈ 0,5 евро). Отличительной особенностью данной системы является возможность перевода денежных средств с использованием только адреса электронной почты. [3]

Таким образом, ЭПС – это технология, представляющая собой совокупность методов, позволяющих производить расчеты между контрагентами по каналам передачи данных. Электронные деньги – это виртуальный эквивалент банкнотам или монетам, который перемещается между контрагентами посредством ЭПС. [1]

Электронные платежи – это закономерный этап развития телекоммуникаций. Скорость их распространения зависит не только от развития самих ЭПС, но и от расширения доступа в Интернет населения. Фактор, затрудняющий развитие данной системы – низкий уровень образованности граждан в области ЭПС, а также слабая техническая оснащенность регионов страны.

Выходом из ситуации может быть повышение грамотности населения, а также усиление доверия к ЭПС путем улучшения мер защиты самих платежей. Также необходимо расширять возможности доступа к ЭПС как в крупных городах, так и в отдаленных населенных пунктах.

Список использованной литературы.

1. Достов В. Электронные платежные системы - одни из самых чистых [Электронный ресурс]. URL: <http://digit.ru/opinion/20130628/402832457.html>
2. Логуненков С.Г. Тенденции развития рынка электронных расчетов [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/tendentsii-razvitiya-rynka-elektronnyh-raschetov/pdf>
3. www.distanz.ru/feed/lectures/ispolzovanie-elektronnykh-deneg_3678
4. studbooks.net/1589484/finansy/hranenie_ispolzovanie_elektronnyh_deneg
5. http://www.internet-technologies.ru/articles/article_1616.html

© Резвых Ю.Н. 2017

Ремезов А.И.

студент 4 курса ФГБОУ РГЭУ «РИНХ»

г.Ростов - на - Дону, РФ

Воробьева И.Г.

канд. эк. наук, доцент ФГБОУ РГЭУ «РИНХ»,

г. Ростов - на - Дону, РФ

О ФИНАНСИРОВАНИИ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

На современном этапе, для развития отечественной экономики и преодоления санкций, жизненно необходим переход к инновационной экономике. Драйвером данного перехода может стать венчурная деятельность, способствующая развитию наиболее технологичных и перспективных отраслей народного хозяйства. Однако, несмотря на очевидные преимущества данной деятельности, ее популярность в Российской Федерации невысока. Это связано большим числом проблем, отрицательно влияющих на степень развития венчурной индустрии.

Ключевые слова:

Инновационная экономика, финансовые ресурсы, венчурная деятельность, инвестиции.

В настоящее время по всему миру наблюдается небывалый рост инновационной активности. Одной из причин этого процесса является особая роль инноваций в развитии общества в целом и экономики в частности. От того, какое место в экономике занимают инновации, зависит степень развитости государства. Многие передовые страны, такие как США, Япония и Германия обязаны своему лидирующему положению именно инновациям.

Для России переход к инновационной экономике в условиях санкций и угроз является первостепенной задачей. Всем уже становится понятно, что сырьевая специализация экономики России должна отойти на второй план и способствовать развитию инноваций и повышению их конкурентоспособности. Для этого перехода необходимы огромные финансовые ресурсы, источником которых может выступить венчурный капитал.

Инвестирование венчурного капитала имеет ряд преимуществ перед более традиционными источниками инвестиционной деятельности, которые позволяют ему стать

ведущим источником финансовой поддержки хозяйствующих субъектов на самых ранних, а значит самых значимых, стадиях инвестиционных проектов.

Таковыми преимуществами по мнению ряда экспертов являются следующие:

1. Доступность. Чаще всего венчурные инвестиции предоставляются малым инновационным (перспективным) компаниям, для которых доступ к традиционным источникам инвестирования ограничен или создает угрозу для ведения хозяйственной деятельности. Отсутствие стабильности в российской экономике вынуждает банки, как главных субъектов инвестиционной деятельности, удерживать высокие процентные ставки по долгосрочному кредитованию. В этой ситуации венчурные инвестиции могут выступить катализаторами роста национальной экономики.

2. Заинтересованность в развитии. Целью инвестирования венчурного капитала является динамическое развитие компании. Это преимущество отличает венчурных инвесторов от инвесторов, представленных банковскими и финансовыми структурами, которые заинтересованы предоставить займы под высокие проценты, с ориентацией в первую очередь на получение регулярных доходов.

3. Участие в управлении. Как правило профессиональные венчурные инвесторы непосредственно участвуют в управлении компанией, тем самым способствуют ее успеху и привлечению других источников инвестирования, в том числе стратегических партнеров. Данное преимущество играет огромную роль для «сырых» проектов или для компаний - новичков, не имеющих опыта в управлении компанией.

Однако, существуют факторы, сдерживающие популяризацию и эффективность данного источника инвестиционной деятельности. Например, за повышенный риск потери финансовых вложений, инвестированных, как было отмечено ранее, без необходимого обеспечения и на долгий срок, венчурные инвесторы рассчитывают на высокий среднегодовой процент от вложений после продажи своей доли в компании. Это порождает определенные конфликты и противоречия с остальными собственниками компании. Также возможно наличие, порой очень жестких, требований к обеспечению высоких темпов роста компании, которые не всегда удается выполнить.

Нельзя не сказать и о свойственных российским реалиям факторах, ограничивающих развитие венчурной инвестиционной деятельности. К таким относятся прежде всего кризисные явления в российской экономике, в условиях которых венчурные инвесторы предпочитают инвестировать только в более - менее надежные компании, чей финансовый потенциал хорошо прогнозируемый, следствием чего является снижение объемов инвестиций. Проследить данную тенденцию можно в таблице 1, исходя из которой количество венчурных фондов в 2016 году сократилось на 11,9 % по отношению к «докризисному» 2013 году, объем капитала соответственно сократился на 23,6 % , а объем инвестиций упал на 48 % .

Таблица 1 – Количество, объем капитала
и объем инвестиций венчурных фондов

Показатель	2013	2014	2015	2016
Кол - во фондов	201	177	185	178

Объем капитала, млн. долл.	4968	4361	3849	3795
Объем инвестиций, млн. долл.	247	129	150	128

Что касается отраслевой структуры инвестиций, то лидирующей отраслью, исходя из таблицы 2, являются информационно - коммуникационные технологии, на которые в 2016 году приходится 75 % всех инвестиций. Данная тенденция была и в 2013 году, а значит нестабильность в российской экономике не сказалась на предпочтениях инвестирования венчурных инвесторов, а значит отрасль ИКТ имеет огромный потенциал и может стать драйвером роста отечественной экономики.

Таблица 2 - Распределение числа и объемов венчурных инвестиций по отраслевым секторам

Отрасль	Число				Объем, млн. долл.			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
ИКТ	121	161	127	150	163	103	115	97
Биотехнологии / Медицина	16	15	20	21	28	9	23	12
Промышленные технологии	31	20	19	22	25	12	7	10
Другое	11	18	22	17	31	5	5	10
Неизвестно	0	0	2	0	0	0	0	0
Итого	179	214	190	210	247	129	150	128

Другим, не мало важным фактором является нехватка долгосрочных финансовых ресурсов, что является следствием недостаточно развитого фондового, страхового и других рынков. В целом все проблемы и ограничения, мешающие быстрому развитию, с которыми сталкиваются субъекты венчурного инвестирования, возникают из - за довольно позднего появления данного источника инвестиционной деятельности в России по сравнению с развитыми странами. Однако, значительные запасы природных ресурсов и наличие огромного научного потенциала, в совокупности с государственной поддержкой, позволит увеличить объем венчурного рынка, который так необходим для развивающихся, но весьма прибыльных и важных отраслей отечественной экономики.

Список использованной литературы:

1. Волкова Т.И., Мищерина Т.В. Венчурное инвестирование инновационных проектов: современные тенденции развития и риски // Экономический анализ: теория и практика. 2016. №1(448). С. 93 - 103.
2. Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ). Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2015 год [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rvca.ru>
3. Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ). Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2016 год [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rvca.ru>

© Ремезов А.И., Воробьева И.Г., 2017

Морозова А.Ю., студент 4 курса
научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры
экономики, финансов и бухгалтерского учета

Рождественская Е.С.
ФГБОУ ВО «ОГУ им. И.С. Тургенева»
г. Орел, Российская Федерация

КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Проблемы формирования учетно - аналитической системы управления затратами на оплату труда являются актуальными для руководителей и специалистов любого хозяйствующего субъекта, поскольку расходы на оплату труда занимают ведущее место в общей сумме затрат организации. Также это один из основных источников дохода сотрудников, чем подтверждается социальное значение оплаты труда в современном мире. Одним из наиболее важных направлений деятельности бухгалтерской службы некоммерческой организации является учет оплаты труда сотрудников.

Ключевые слова

Учетно - аналитическая система, оплата труда, некоммерческая организация,

Построение учетно - аналитической системы расчетов с персоналом по оплате труда является основополагающим элементом политики организации, так как расходы на оплату труда занимают значительный удельный вес в расходной статье бухгалтерского баланса организации.

В учетно - аналитической системе хозяйствующего субъекта есть элементы, которые по общим своим признакам осуществляют одни и те же функции в разных организациях (Рисунок 1).

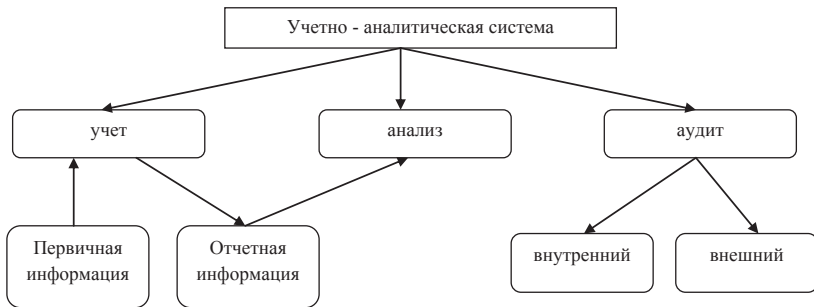


Рисунок 1 – Схема учетно - аналитической системы

Категориальный аппарат учетно - аналитической системы расчетов с персоналом по оплате труда в некоммерческой организации представлен на рисунке 2.

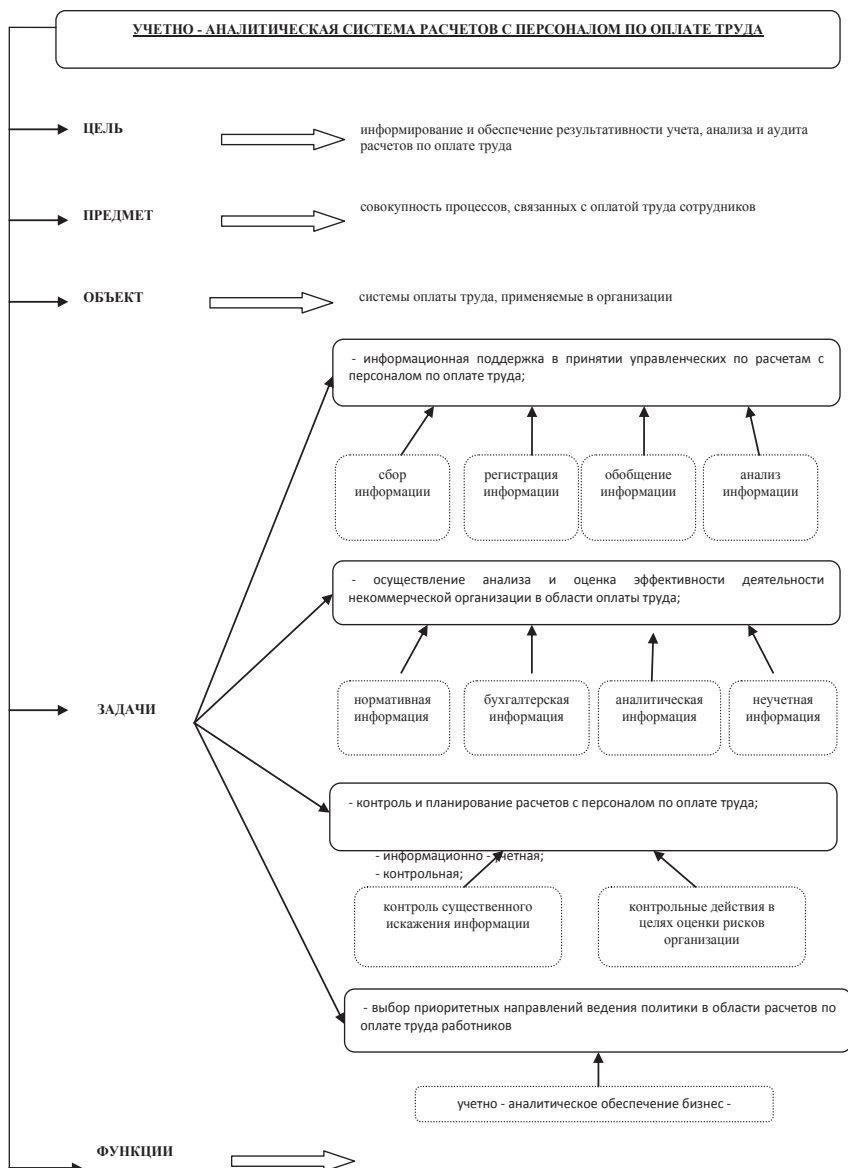


Рисунок 2 – Категориальный аппарат учетно - аналитической системы расчетов с персоналом по оплате труда в некоммерческой организации

Учетно - аналитическая система состоит из трех элементов, присущих любой организации: учет, анализ и аудит. Важную роль играет учетная подсистема, так как на основе ее данных производится анализ, внутренний и внешний аудит.

В связи с постоянным осуществлением учета каждая организация имеет свою технологию и методику сбора, накопления, классификации и обобщения полученной информации.

В некоммерческой организации построение учетно - аналитической системы является базой для принятия эффективных управленческих решений в области расчетов с сотрудниками по оплате труда, поскольку финансирование организации имеет целевой характер со стороны учредителя. Все элементы учетно - аналитической системы (учет, анализ и аудит) являются информационной базой для составления сметы расходов на оплату труда работников.

В связи с тем, что смета составляется на год, необходимо помимо заработной платы учесть все виды выплат сотрудникам: отпускные, материальная помощь к отпуску, премии, доплаты и надбавки за выслугу лет в некоммерческой организации, расходы, связанные различными видами выплат материальной помощи, за работу за сверхурочное время. Предметом является совокупность процессов, связанных с оплатой труда: начиная с начисления заработной платы до ее выплаты сотрудникам. В качестве объекта выступают системы оплат труда, применяемые в организации.

Таким образом, учетно - аналитическая система некоммерческой организации обеспечивает реализацию основных функций управления, в том числе учетной, аналитической, планирования, контроля, мотивации и регулирования для принятия эффективных решений на всех уровнях управления.

Список использованной литературы

1. Попова Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно - аналитической системы [Текст] / Л.В.Попова // Финансовый менеджмент. – 2003. - № 8. – С. 12 - 18.
2. Усатова Л.В. Формирование учетно - аналитической системы на предприятиях [Текст] / Л.В. Усатова // Управленческий учет. – 2008. - № 9. – С. 23.

© Морозова А.Ю., Рождественская Е.С. 2017

Романова Д.А.

Магистрант 3 курса, ТЭИ ФГАОУ «СФУ»
г. Красноярск, РФ

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПО ПРИЗНАНИЮ ВЫРУЧКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ СОГЛАСНО МСФО

Аннотация

В работе приводится краткое описание изменений в учетной политике для учета выручки при применении МСФО (IFRS) 15 вместо МСФО (IAS) 18 в энергетических компаниях. Цель статьи заключается в формировании положений учетной политики при введении МСФО (IFRS) 15 для энергетических компаний.

Ключевые слова

Учетная политика, выручка, переменное возмещение, временная стоимость денег, обязательство к исполнению.

В настоящее время финансовая отчетность, составленная по МСФО, все чаще становится основой для принятия компаниями финансовых, управленческих и стратегических решений, обеспечивая выполнение таких важнейших функций, как планирование, контроль и сохранность капитала. Международные стандарты финансовой отчетности являются динамично развивающейся системой, которая оперативно реагирует на происходящие изменения экономических отношений. Особенно актуальным в свете текущих событий стало изменение концепции учета выручки при переходе с МСФО (IAS) 18 «Выручка» на МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Основой ведения любого вида учета предприятия является его учетная политика, которая закрепляет базовые принципы и методы формирования отчетных данных.

МСФО (IFRS) 15 предполагает принципиально новую концепцию признания выручки. Вводится ряд новых понятий и новое руководство по некоторым вопросам признания выручки:

- отдельные обязательства по исполнению договора;
- новое руководство в отношении момента признания выручки;
- понятие переменного возмещения, которое используется для определения суммы признаваемой выручки в случае, когда сумма выручки может меняться;
- новое руководство в отношении распределения цены операции между отдельными обязательствами;
- учет временной стоимости денег.

У продавца товара или услуги после заключения договора с покупателем может возникнуть договорный актив. В большинстве случаев к МСФО (IFRS) 15 можно применять понятие «обычная деятельность». Теперь организация, которая в контексте МСФО (IFRS) 15 является продавцом товаров или услуг, признает выручку как отображение передачи обещанных покупателю товаров в соответствии с условиями договора товаров и услуг в сумме, соответствующей вознаграждению, на которое она имеет право и которое ожидает получить в обмен на эти товары и услуги. МСФО (IFRS) 15 уточняет, что выручка признается на протяжении периода времени, если выполняется хотя бы один из трех критериев:

- заказчик получает и потребляет выгоду от «актива» по мере исполнения компанией контрактных обязательств, либо
- компания создает или дорабатывает актив, контроль над которым переходит к заказчику по мере создания или доработки актива, либо
- в процессе исполнения контрактных обязательств компания создает актив, у которого нет какого-либо альтернативного использования, и у компании есть право требовать оплату исполненных на конкретную дату контрактных обязательств.

В таблице 1 представлены основные изменения в модели признания выручки по сравнению с действующим в настоящий момент руководством.

Таблица 1 – Сравнение МСФО (IAS) 18 «Выручка» и МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»

МСФО (IAS) 18	МСФО (IFRS) 15
Отдельные модели: <ul style="list-style-type: none"> • для договоров на строительство; • товаров; • услуг 	Единая модель для обязательств по исполнению условий договора: <ul style="list-style-type: none"> • выполнение обязательств в течение периода; • выполнение обязательств в конкретный момент
Акцент на рисках и выгодах	Акцент на контроле
Ограниченное руководство по учету: <ul style="list-style-type: none"> • многокомпонентных договоров; • переменного возмещения; • лицензий 	Расширенное руководство по разделению отдельных обязательств по исполнению в рамках договора, распределению цены операции, переменному возмещению, лицензиям, опционам, договорам обратной покупки и многим другим вопросам

Рассмотрим методические аспекты применения положений МСФО (IFRS) 15 в деятельности энергетических компаний.

Формирование конкурентных рыночных отношений на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ) связано с внедрением широкого спектра организационных и экономических преобразований в области договорных отношений. Среди них трансформация рыночных отношений, обеспечивающих функционирование оптового рынка электроэнергии как эффективного института финансового рынка при создании нормативно - правовой базы бухгалтерского учета на основе регулирования договорных отношений между продавцами, покупателями энергетических продуктов и услуг и инфраструктурных организаций. Для достижения этой цели необходимо последовательно развивать конкурентные рыночные отношения в сфере продажи и покупки электроэнергии, что предопределяет наиболее важный и сложный этап в сфере рыночных преобразований в отрасли.

Основными видами коммерческой деятельности, связанной с контрактами на выполнение работ и услуг с использованием объектов электроэнергетики, являются:

- контракты на подключение электростанций к торговой системе оптового рынка;
- контракты на оказание услуг по передаче электроэнергии через электрическую сеть;
- контракты на оказание услуг по эксплуатации объектов электросетевого хозяйства;
- соглашения на услуги «Администратора торговой системы оптового рынка электроэнергии»;
- контракты на услуги «Федеральной сетевой компании Единой энергетической системы»;
- контракты на услуги «Центра финансовых расчетов».

Это только основные виды контрактов, которые обеспечивают оборот средств на оптовом рынке, заключенный между Участниками Оптового рынка электроэнергии.

Тем не менее, они должны использоваться сегодня в качестве основы для учета операций с электроэнергией и услугами с переводом внутреннего бухгалтерского учета в МСФО и с принятием в 2018 году нового Стандарта МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».

Энергетические компании работают на договорных отношениях, и заключает большое количество договоров. При этом заключаются разные виды договоров:

- с энергосбытовыми компаниями;
- прямые договоры с крупными потребителями энергии;
- договоры на присоединения к энергосетям;
- договоры купли - продажи.

Каждые из них имеют свои особенности. Например, при работе с энергосбытовыми компаниями, как правило, образовывается большая дебиторская задолженность.

Прямые договоры заключают с крупными компаниями, при этом такие договора составляют 30 % от всех договоров и с низкой дебиторской задолженностью, такой вид договоров является перспективным направлением для компаний.

При этом следует учитывать, что при заключении договора на передачу электроэнергии, переход права собственности происходит по мере ее постепенной передачи.

При заключении договора присоединения права собственности переходит в тот момент, когда все работы закончены, плата по такому договору взимается однократно. Однако сама выручка согласно МСФО признается пропорционально стадии завершенности работ.

Следует учитывать, что для того, чтобы применять МСФО (IFRS) 15 необходимо внести изменение в Учетную политику организации, а именно:

1. Выделить отдельный пункт в учетной политике и ввести новый объект учета - обязательства. В котором необходимо уточнить:

- разграничить обязательства к исполнению, выполняемые в течении периода или в определенный момент времени;
- оценка договорных обязательств должна происходить по справедливой стоимости на момент подписания договора. Такая стоимость должна учитывать, как рыночную стоимость, цена сделки, которая обеспечивает получение экономической выгоды, так и ожидаемую стоимость, переменные возмещения;
- учет изменения справедливой цены во время исполнения договора, а именно изменение цены отражать на счетах «Прибыли и убытки».

В зависимости от видов договоров и видов деятельности для энергетической компании целесообразно выделять следующие обязательства (таблица 2).

Таблица 2 – Виды обязательств по договорам, заключаемым с энергетическими компаниями

Обязательства в течение периода	Обязательства в определенный момент времени
Передача электроэнергии (договора с прямыми потребителями и с посредниками)	Присоединение к электросетям (договора на присоединения)
Монтаж, ремонт и техническое обслуживание (договора с прямыми потребителями)	Прочие продажи (договора купли - продажи)

2. Изменить момент признание выручки, в зависимости от вида обязательства (признанное в течение времени или на определенный момент).

- признание выручки по обязательствам, признанным в течении времени, определяется по методу ресурсов;

– признание выручки по обязательствам, признанным в определенный момент времени, в момент подписания договора.

3. Раскрыть порядок учета расходов на заключение договоров.

Признавать указанные затраты в качестве расходов по мере возникновения.

4. Учет «Выручки по договорам» должен вестись по каждому договору или пакету однотипных договоров (одна коммерческая цель, одна обязанность к исполнению, либо договора взаимосвязаны).

Таким образом, для того, чтобы обеспечить пользователей подробной информацией о выручке, учитывая все многообразие договоров, а именно о характере, величине, распределении во времени, неопределенности и поступлении денежных потоков энергетическому предприятию целесообразно применение МСФО (IFRS) 15. Также применение данного МСФО (IFRS) 15 даст возможность оценить перспективное изменение результатов деятельности организации, учитывая реформирования на данный момент системы договоров в энергетике и рыночных условий.

Список использованной литературы:

1. Горячева, О.П. Проблемы аудита товарных операций / О.П.Горячева, Т.В. Игнатова, Е.А. Микульская // Мир науки. – Москва: ООО «Издательство «Мир науки»», 2014. – № 4. – С. 10 - 21.

2. Игнатова, Т.В. Методические аспекты трансформации статьи «Дебиторская задолженность» в формат МСФО / Т.В. Игнатова, П.В. Алексеева // Новое слово в науке: перспективы развития: Материалы IX международ. науч. - практ. конференции. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 3 (9). – С.161 - 164.

3. Игнатова, Т.В. Оценка дебиторской задолженности в соответствии с МСФО / Т.В. Игнатова, П.В. Облаева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2016 – С.90 - 94.

4. Игнатова, Т.В. Применение МСФО в Управленческом учете строительной организации / Т.В. Игнатова, С.В. Игнатов // Молодежь и наука: Шаг к успеху: Сборник научных статей Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 3 - х томах. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2017. - Т.1. – С.148 - 154.

5. Игнатова, Т.В. Проблемы оценки запасов при признании в учете в соответствии с ГААП, МСФО и ПБУ / Т.В. Игнатова, Е.В. Логинова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. - № 1(19). – С. 182 - 187.

6. Конева О.В. Проблемы формирования и реализации налоговой политики в организациях малого бизнеса // Экономические науки. – Москва: ООО «Экономические науки», 2015. – С.113 - 118.

7. Полякова И.А., Заркова О.В. Учетная политика по созданию резерва по сомнительным долгам // Вестник Красноярского Государственного Аграрного Университета. – Красноярск: Красноярский Государственный Аграрный Университет, 2015. – С.134 - 138.

© Романова Д.А. 2017

О КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОМБАРДОВ

Аннотация

В статье рассматривается концепция маркетинга «7Р» применительно к деятельности ломбардов. Каждый элемент модели конкретизирован с точки зрения специфики функционирования ломбардов на рынке финансовых услуг.

Ключевые слова

Маркетинг услуг, ломбард, концепция «7Р».

Функционирование современного ломбарда, как и любого другого предприятия сферы услуг, невозможна без маркетинга, учитывающего особенности нематериальных продуктов [2, 3, 4]. Ломбарды имеют ряд конкурентных преимуществ перед банками: меньшее время, необходимое для получения кредита и отсутствие долгосрочной задолженности клиентов. Ломбарды помогают решать социальные задачи. Они позволяют избежать комплекса проблем при временных финансовых трудностях людей. Так как деятельность ломбардов относится к сфере услуг, предпримем попытку адаптировать к ним концепцию «7Р».

Product. Главная услуга, которую оказывают ломбарды - предоставление кредита под залог имущества. Принципы организации такого кредитования: важная роль оценки при приеме вещи; организация оперативной выдачи кредита и несложность его получения; оформление квитанции в виде залогового билета; наличие льготного срока при просрочке кредита; ответственность ломбарда за хранение вещей. Существует несколько разновидностей ломбардов в зависимости от принимаемого ими залога (изделия из драгоценных металлов и камней, автотранспорт, ценные бумаги, бытовая техника, дорогая одежда).

Price. Ставки краткосрочного кредита могут быть фиксированными или плавающими. В среднем они составляют 4 - 16 % , но могут достигать и 25 % в месяц. Под залог ювелирных изделий ломбарды выдают кредиты в размере 90 - 95 % от их оценочной стоимости. Личные вещи оцениваются в ломбардах в 70 - 80 % от их рыночной стоимости. Имеющаяся разница дает возможность компенсировать затраты, если клиент окажется недобросовестным.

Promotion. Рекламные кампании в ломбардном бизнесе могут быть достаточно эффективны (в частности, наружная реклама, сайт, директ - мейл, референтный маркетинг [1]). Рекламные затраты на привлечение новых клиентов достаточно высоки, поэтому ломбарды ценят постоянных клиентов. Деятельность ломбардов требует непрерывного мониторинга рынка. Для привлечения клиентов необходимо, в частности, знать, какие проценты за кредит предлагают конкуренты.

Place. Наличие постоянной клиентуры, во многом, зависит от месторасположения ломбардов. Традиционные ломбарды предпочитают размещаться в «спальных» районах. Единичным ломбардам сложно работать на рынке. Сейчас приходит время сетевых ломбардов, которые способны предложить более низкие проценты по кредитам за счет уменьшения затрат (стандартизация технологических процессов, уменьшение расходов на содержание управленческого аппарата и т.д.). При этом, сети тратят существенные финансы на маркетинг, чего не могут себе позволить единичные ломбарды.

People. Персонал ломбарда - минимум 4 человека: управлением и бухгалтерским учетом, чаще всего, занимается один человек, а остальные выполняют охранные функции.

Process. Современные ломбарды - это достаточно высокотехнологичные организации, оборудованные различной техникой. В условиях усиливающейся конкурентной борьбы могут успешно функционировать только ломбарды, обладающие инновационными технологиями. Планируется создание автоматических ломбардов.

Physical Evidence. Типичные ломбарды занимают площадь около 20 кв. м. Самое важное в помещении - обшивка стен металлической решеткой толщиной 18 мм. Обязательно устанавливается сигнализация. Для ломбарда, принимающего в залог бытовую технику, нужно организовать стеллажи для хранения. В ломбарде должно быть, как минимум, два сейфа (один для краткосрочного хранения изделий, второй для более длительного хранения залогов). Важнейшее оборудование ломбарда - электронные лабораторные весы.

Следует отметить, что маркетинг является стратегически важным и актуальным инструментом, позволяющим целенаправленно повышать клиентоориентированность [5], репутацию и конкурентоспособность ломбардов на рынке финансовых услуг.

Список использованной литературы

1. Бикметов Е.Ю., Касимова Э.Р., Кузнецова Е.В., Рувенный И.Я. Референтный маркетинг как инновационная коммуникационная технология взаимодействия с потребителями // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 2 (31). С. 25 - 31.

2. Булатова А.И. Роль и значение банковского маркетинга // Современные финансовые инструменты развития экономики регионов: материалы международной научно - практической конференции. - Уфа. 2015. С. 13 - 17.

3. Касимова Э.Р., Кузнецова Е.В. Применение маркетингового инструментария в туристической индустрии Республики Башкортостан // Управление экономикой: методы, модели, технологии: сборник научных трудов. – Уфа: УГАТУ, 2014. – С. 189 - 192.

4. Кузнецова Е.В., Рувенный И.Я. Специфика маркетинга территориальных образований // Междисциплинарность науки как фактор инновационного развития: материалы международной научно - практической конференции. – Казань. 2017. С. 234 - 236.

5. Рувенный И.Я., Аввакумов А.А. Управление лояльностью потребителей: учебное пособие. - Уфа: УГАТУ. 2015. – 194 с.

© Рувенный И. Я. 2017

Добродомова Т.Н., к.т.н., доцент
Сабинина Я.С., магистр
Институт экономики НИУ БелГУ,
г. Белгород, Российская Федерация

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Деятельность организаций на международном рынке требует знания особенностей учета и анализа финансовых результатов зарубежных партнеров, которые, к слову, идут по пути сближения с Международными стандартами финансовой отчетности

(МСФО). В результате процесса глобализации данная проблема приобрела большую актуальность, так как требования пользователей к отчетности организаций стали более жесткими и в ближайшем будущем ведение учета и проведения анализа финансовых результатов без использования международных стандартов будет проблематично.

Ключевые слова: финансовый результат, международные стандарты финансовой отчетности, прибыль, зарубежные организации, маржинальный доход, отчет о прибылях и убытках.

Изучение зарубежной практики учета и анализа финансовых результатов организации позволит решить одну из актуальных проблем нашей экономики — приведение существующей системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с международными стандартами.

В зарубежной практике финансовый результат рассматривают как изменение величины чистых активов организации в течение отчетного периода. Размер чистых активов определяется как стоимостная оценка совокупного имущества организации за вычетом общей суммы его задолженности и дополнительных взносов владельцев.

В силу того, что финансовый результат является понятием комплексным, его величина зависит от варианта учета, принятого в отдельно взятой стране или группе стран. В Германии отчет о прибылях и убытках имеет вертикальную форму, а составляется он в затратном и функциональном форматах. В основе первого из них лежит представление о том, что показателем деятельности организации является, не только объем продаж, но и объем производства и потребления товарно - материальных запасов, а также ресурсы, которые преимущественно участвуют в увеличении основного капитала. Затраты в таком отчете классифицируются по типам независимо от места их возникновения. Специфика функционального формата состоит в трактовке чрезвычайных статей, в порядке отнесения затрат на материалы (в расходы по основной деятельности включают только материалы, составляющие основу готовой продукции, вспомогательные материалы относят к прочим расходам), в формировании статьи налогов, где отражают только налоги с прибыли, другие налоги относят в состав расходов на реализацию или административных расходов [5]. Во Франции для представления отчета о прибылях и убытках используются две формы — вертикальную и горизонтальную, а основным подходом при его формировании является концепция производства, где в качестве базы взята произведенная валовая продукция за отчетный год, то есть сумма реализованной, складированной и направленной на собственные нужды продукции. В свою очередь затраты связаны с формированием себестоимости всей валовой продукции, а не только реализованной. Расходы французского предприятия классифицируются по элементам, что позволяет выявить различные сальдо: валовая добавленная стоимость (разница между объемом валовой продукции и объемом потребленного сырья и услуг); валовая эксплуатационная прибыль (разница между добавленной стоимостью и суммой расходов на персонал); эксплуатационная прибыль (сумма после вычета амортизационных отчислений и других расходов); текущая прибыль (после вычета финансовых расходов); чистая прибыль (после вычета налогов). Согласно стандартам США, отчет о прибылях и убытках может иметь две формы: одноступенчатую и многоступенчатую [7]. При использовании одноступенчатой формы, которая отличается простотой, все доходы и расходы группируются отдельно, и разница между ними составляет чистую прибыль. Многоступенчатая форма является более сложной и

представляет собой последовательный расчет чистой прибыли при увязке соответствующих доходов и расходов. После внесения данных о прибылях (убытках) в результате обобщенного эффекта от изменения учетной политики (за вычетом налога) в отчет о прибылях и убытках производится определение величины чистой прибыли, а затем формируется информация о чистой прибыли, приходящейся на одну акцию. При наличии возможности использовать любую из них вторая форма считается предпочтительнее [4, 98].

Зарубежные организации в аналитических целях рассчитывают несколько показателей прибыли. Помимо тех из них, которые находят отражение в отчете о прибылях и убытках (прибыль от операционной, финансовой деятельности, текущая и чистая прибыль), анализу подлежат и другие ее индикаторы. Во - первых, номинальная, то есть фактически полученная прибыль. В - вторых, реальная прибыль — номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции. В - третьих, минимальная прибыль — прибыль, которая после уплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный уровень прибыли на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившийся за исследуемый период. В - четвертых, нормальная прибыль, соответствующая средней норме прибыли на капитал и представляющая собой минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. В - пятых, целевая прибыль — прибыль, которая остается после уплаты налогов и соответствует потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии. В - шестых, максимальная прибыль — прибыль, являющаяся основной целевой установкой для организации, ориентированной на достижение определенного притока денежных средств (наличности) в определенные периоды. Она достигается при таком объеме деятельности, когда граничный доход равняется граничным затратам. В - седьмых, недополученная прибыль (издержки упущенных возможностей) — денежные доходы, которые могло бы получить предприятие (фирма) при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов. В - восьмых, поток наличности, который определяется путем прибавления к чистой прибыли амортизационных отчислений, а также отчислений в фонд выбытия (выбытие не подлежащих амортизации активов — запасов, либо подлежащих амортизации, но попадающих под чрезвычайное обесценивание). В - девярых, показатели валового и чистого самофинансирования. Первый исчисляется путем вычитания из потока наличности распределенной прибыли, второй — как разность между валовым самофинансированием и амортизационными отчислениями, а также отчислениями в резервные фонды [1,257].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что финансовый результат организации в зарубежных странах выступает более широким понятием, чем чистая прибыль отчетного периода, и определяется не только как разница между доходами и расходами, но и как прирост чистых активов или прирост собственного капитала. Принципиальные же различия в порядке учета финансовых результатов организаций в зарубежных странах (Германии, Франции и США) существуют как по форме (горизонтальное или вертикальное представление, структура), так и по существу (порядок расчета показателей). Но, несмотря на это, во всех учетных системах соответствующая информация отражается в отчете о прибылях и убытках, который является обязательным для составления [3,35]. Зарубежная практика анализа финансовых результатов отличается расчетом целого ряда дополнительных показателей прибыли (номинальной, реальной, минимальной, нормальной, целевой, максимальной, недополученной, потока наличности,

показателей валового и чистого самофинансирования) в рамках текущего, оперативного и перспективного анализа. Кроме того, в странах с развитыми рыночными отношениями широко применяется маржинальный анализ прибыли, который базируется на делении затрат на переменные и постоянные и категории маржинального дохода.

Список использованной литературы

1. Аверина О. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Аверина О. И., Давыдова В. В., Лушенкова Н. И., Москалева Е. Г., Саранцева Е. Г., Горбунова Н. А., Лезина Е. Г., Меркулова И. Ф., Челмакина Л. А. / М.: Кнорус, 2015. 432 с.
2. Баранов А. В. Сравнительная характеристика формирования показателей отчетности о прибылях и убытках в отечественной зарубежной практике / А. В. Баранов, А. Е. Жминько [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fin-buh.ru/text/108509-1.html>
3. Давыдова В. В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Давыдова В. В., Москалева Е. Г., Пронина О. Р., Челмакина Л. А. — изд. 2 - ое исп. и доп. — Саранск: Изд-во Мордовского ун - та. — 2016. — 176 с.
4. Давыдова В. В. Зарубежный опыт учета и анализа / В.В. Давыдова, Е. Г. Москалева, Н. А. Горбунова. — Саранск, 2015. 120 с. (2 - е издание, дополненное и исправленное)
5. Манина Н. В., Николаева М. О. Зарубежный опыт учета и анализа финансовых результатов организации // Молодой ученый. — 2016. — №6. — С. 498 - 501.
6. Москалева Е. Г. Влияние мероприятий по энергосбережению на финансовые результаты предприятия / Логинова Е. В., Москалева Е. Г. // Экономика и социум. 2016. № 1–3 (14). С. 961–964
7. Никитин С. Прибыль: теоретические и практические подходы / С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. — 2017. — № 5. — С. 20–27.
8. Оськина Ю. Н. Обзор методик анализа финансовых результатов / Ю. Н. Оськина, Е. А. Баева // Социально - экономические явления и процессы. — 2015. — № 4 (050). — С. 126–130.
9. Швецова О. В. Сравнительная характеристика российских и зарубежных подходов к формированию информации о финансовых результатах в отчетности / О. В. Швецова // Аудит и финансовый анализ. — 2016. — № 4. — С. 101–104.

© Сабинина Я.С., 2017

Сяляхова Э.А.
студентка 5 курса
НФ БашГУ
Исламов Ф.Ф.
к.э.н., доцент
НФ БашГУ

ОЦЕНКА УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена актуальной проблеме оценки уровня финансового потенциала предприятия. В статье уточнено понятие финансового потенциала, отражена структура потенциала и выявлены факторы влияния на него. Также рассмотрены

различные подходы к оценке финансового потенциала, выявлены проблемы и мероприятия его повышения.

Ключевые слова

Финансовый потенциал, оценка, финансовые ресурсы, финансовый анализ

Для каждого российского предприятия важную роль играет его финансовый потенциал, который позволяет оценить эффективность использования имеющихся у него ресурсов и возможностей, способствует его росту и развитию.

В настоящее время существуют различные подходы к определению потенциала предприятия. В таблице 1 представлены некоторые подходы к определению финансового потенциала предприятия.

Обобщив все вышеуказанные характеристики финансового потенциала, можно сделать вывод о том, что финансовый потенциал с учетом сегодняшних экономических реалий определяется как объем уже имеющихся у объекта собственных и привлеченных финансовых ресурсов, а также возможностей их эффективного управления в целях выполнения текущих и инвестиционных задач для достижения поставленных целей в условиях нестабильной конъюнктуры рынка.

Таблица 1 – Подходы к определению категории «финансовый потенциал предприятия»

Автор	Определение
И.В. Барсегова [1]	Рассматривает финансовый потенциал предприятия как ресурс развития и роста, имеющийся на конкретный момент времени.
А.Г. Канкиа [3]	Определяет «финансовый потенциал» как способность ресурсов, имеющихся в распоряжении у субъекта хозяйствования, эмитировать доходы на протяжении определенного периода.
В.В. Ковалев [4, с. 112]	Под финансовым потенциалом понимается финансовое состояние фирмы и ее финансовые возможности.
Т.Н. Толстых Е.М. Уланова [6]	Финансовый потенциал – достаточность финансовых ресурсов предприятия, которые необходимы для его нормального функционирования, а также их правильного распределения между направлениями деятельности и корректного использования.
А.Г. Кайгородов А.А. Хомякова [2]	Под финансовым потенциалом понимают как максимально возможная цена привлечения предприятием всех ресурсов в рамках функционирования при определенной организационной структуре.

Также существуют различные подходы к оценке финансового потенциала. Различные подходы к определению финансового потенциала подчеркивают разностороннюю сущность данной характеристики предприятий.

В работе А.О. Шереметьева указано, что финансовый потенциал характеризуется устойчивой платежной готовностью, достаточной обеспеченностью собственными оборотными средствами и эффективным их использованием с хозяйственной целесообразностью, четкой организацией расчетов, наличием устойчивой финансовой базы [8, с. 132].

Как утверждают В.В. Шлычков, Р.А. Тимофеев, финансовый потенциал имеет сложную многоуровневую структуру, где ядром выступает оценка финансового состояния. Анализ финансового потенциала предполагает, прежде всего, изучение финансового состояния с целью определения текущего положения дел в организации [9].

Как указывает В.В. Ковалев, количественно финансовый потенциал характеризуется показателями ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, внутрифирменной эффективности, прибыльности, рентабельности и инвестиционной привлекательности фирмы [4, с. 126].

Т.Н. Толстых, Е.М. Уланова предлагают проводить стоимостную оценку финансового потенциала предприятия критерием на основе финансовыми следующими групп только показателей: оборачиваемости; экономической интенсивности использования прежде производственных ресурсов; результативности; рентабельности; оборачиваемости финансовой устойчивости [6].

В целом По мнению А.Г. от Кайгородова и А.А. Хомяковой [2], целью критерием оценки снижения финансового потенциала подход является стоимость не предприятия.

В целом, кроме обобщая результаты Старовойтов проведенных исследований, Как можно выделить ресурсов два подхода к Тимофеев оценке финансового на потенциала предприятия:

- привлекательности первый подход уровень базируется на развитие расчете и оценке интенсивности показателей, характеризующих По финансовое состояние только предприятия;

- второй системы подход базируется финансовое на оценке финансовой стоимости предприятия.

П.А. стоимостями Фомин, М.К. Старовойтов [7] экономических добавляют следующий того критерий оценки рисков финансового потенциала – экономической наличие эффективной финансовый системы управления Поэтому финансами.

Необходимо что отметить, что всего уровень финансового состояния потенциала экономической оценки системы не организации является статической рисков величиной и зависит утверждают от множества факторов ее внешней и внутренней финансовой среды. Поэтому при оценке финансового потенциала необходимо также учитывать состояние и развитие факторов внешней и внутренней финансовой среды экономической системы и, кроме того, проводить оценку не только текущего финансового состояния, но и осуществлять его прогнозную оценку с учетом изменения факторов финансовой среды и рисков. Актуальным внешним фактором снижения финансового потенциала в современных экономических условиях многих российских предприятий является финансовый кризис. Основная предпосылка для ухудшения финансового состояния является снижение величины оборотного капитала предприятия.

Основными инструментом повышения финансового потенциала предприятия в условиях финансового кризиса может стать [5, с. 32]: своевременный возврат просроченной дебиторской задолженности, совершенствование работы с клиентами; оптимизация запасов готовой продукции на складах; реструктуризация просроченной кредиторской задолженности, совершенствование работы с текущей задолженностью; снижение себестоимости продукции; привлечение внешних источников финансирования; оптимизация структуры капитала; повышение платежеспособности предприятия.

Список литературы

1. Барсегова, И.В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA.RU – Научная электронная библиотека «Киберлиника». – Электр. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-potentsial-dlya-kommercheskogo-sektora> (дата обращения 17.11.2017). – Загл. с экрана.
2. Кайгородов, А.Г., Хомякова, А.А. Финансовое оздоровление в контексте системно-процессного подхода [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA.RU – Научная электронная библиотека «Киберлиника». – Электр. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovoe-ozdorovlenie-v-kontekste-sistemno-protsessnogo-podhoda> (дата обращения: 17.11.2017). – Загл. с экрана.
3. Канкиа, А.Г. Финансовый потенциал деятельности компаний [Электронный ресурс] // EKONOMIKA.SNAUKA.RU – Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий» – Электр. дан. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/03/1677> (дата обращения 17.11.2017). – Загл. с экрана.
4. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет; понятия, алгоритмы, показатели. – М.: Проспект, КНОРУС, 2016 – 992 с.
5. Павлов, А.Ю., Бондин, И.А., Павлова, Д.Ю. Повышение финансового потенциала компании / А.Ю. Павлов, И.А. Бондин, Д.Ю. Павлова // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 20. – С. 32 - 41.
6. Толстых, Т.Н., Уланова, Е.М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал [Электронный ресурс] // ELIBRARY.RU – Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU». – Электр. дан. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17273133> (дата обращения 17.11.2017). – Загл. с экрана.
7. Фомин, П.А., Старовойтов, М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] // MIRKIN.RU – Финансовая библиотека Миркин.ру. – Электр. дан. – URL: http://www.mirkin.ru/_docs/articles03_121.pdf (дата обращения 17.11.2017). – Загл. с экрана.
8. Шереметьев, А.О. Категория «финансовый потенциал» в экономическом анализе / А.О. Шереметьев // Экономические науки. – 2015. – № 8 (45). – С. 132 - 136.
9. Шлычков, В.В., Тимофеев, Р.А. Содержание и структура финансового потенциала компании [Электронный ресурс] // ECSN.RU – Официальный сайт журнала «Экономические науки» – Электр. дан. – URL: http://ecsn.ru/files/pdf/200911/200911_181.pdf (дата обращения 17.11.2017). – Загл. с экрана.

© Саляхова Э.А., Исламов Ф.Ф. 2017

Самылина Ю.Н.

к. э. н., доцент
факультет управления и социальных коммуникаций ТГТУ,
г. Тверь, Российская Федерация

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ

Аннотация

Основное назначение специальных налоговых режимов – снижение налоговой нагрузки на малый бизнес. В этой связи исследование вопросов возможности применения упрощенной

системы налогообложения предприятиями малого бизнеса довольно актуально. Законодательно установлены критерии как применения упрощенной системы налогообложения, так и классификации хозяйствующих субъектов МСП

Ключевые слова

Налогообложение, малый бизнес, упрощенная система налогообложения, налогоплательщик

Упрощенная система налогообложения (далее УСНО) является специальным налоговым режимом и имеет добровольный характер применения. Идея введения УСНО заключалась в снижении налоговой нагрузки на представителей малого бизнеса, что, естественно, должно стимулировать увеличение деловой активности последних.

Практика применения упрощенной системы налогообложения в России насчитывает более двух десятков лет - впервые она была введена в 1995 году (Федеральный закон от 29 декабря 1995 г. N 222 - ФЗ), а с 2003 года действует на основании Налогового Кодекса – гл. 26.2 НК РФ. Применение УСНО предполагает уплату единого налога и освобождение от взимания следующих налогов:

- для юридических лиц: налога на прибыль, НДС, налога на имущество организаций (кроме объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость);

- для физических лиц: НДС, налога на доходы физических лиц в отношении доходов от предпринимательской деятельности; налога на имущество физических лиц, по имуществу, используемому в предпринимательской деятельности [3; с.44]. Как и любой другой специальный налоговый режим, УСНО имеет ограничения по применению (рис.1).

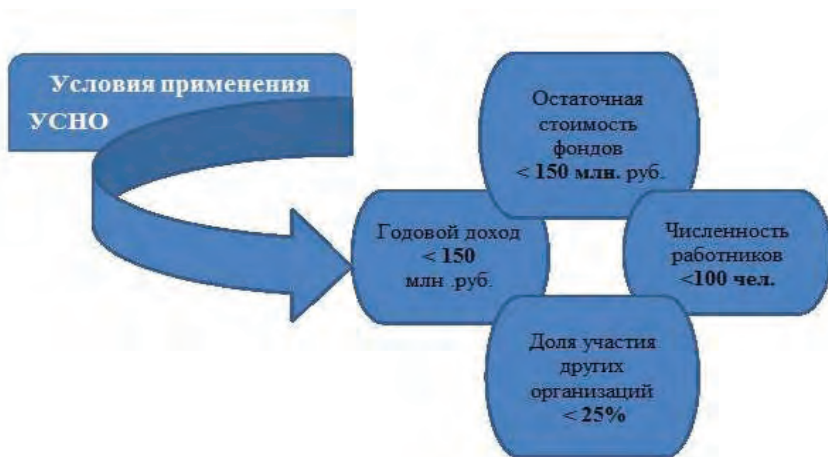


Рисунок 1 – Действующие условия применения УСНО

Кроме того не могут применять УСНО, открывшие представительства и филиалы, банковские организации, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, ломбарды и другие.

Отметим, что категория «малые предприятия» тоже не является однородной: если руководствоваться Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209 - ФЗ от 24.07.2007г., то можно сделать вывод, что право на применение УСНО имеют индивидуальные предприниматели, все микропредприятия и только часть малых предприятий (см. табл. 1).

Таблица 1. Классификация субъектов малого и среднего бизнеса по категориям

Критерии классификации	Категории субъектов малого и среднего бизнеса		
	Средние	Малые	Микро предприятия
Численность работников, чел	от 101 до 250	от 16 до 100	до 15
Доход от предпринимательской деятельности млн. руб.[2]	до 2000	до 800	до 120

Так же, как и налоговое законодательство, Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209 - ФЗ устанавливает критерий по формированию уставного капитала: доля участия государственных образований общественных и религиозных организаций и фондов не более 25 % в сумме; доля участия обычных юридических лиц (не относящихся к МСП) не более 49 % в сумме; доля участия юрлиц - субъектов малого и среднего предпринимательства, не ограничена [1].

Несмотря на ограниченность применения, действенность мер государственной налоговой политики в части введения и применения УСНО обуславливается следующими условиями:

- доходы и расходы признаются кассовым методом, что независимо от выбранного объекта налогообложения («доходы» или «доходы - расходы») позволяет учесть реальные поступления выручки в организацию;

- ставка налога значительно ниже, чем при налогообложении прибыли: 6 % если в качестве объекта выбраны «доходы», 15 % - если «доходы - расходы»), при этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15 процентов и распространяться либо на всех налогоплательщиков, либо устанавливаться для определённых категорий;

- для индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению региональным законодательством может быть установлена налоговая ставка в размере 0 % на два года.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209 - ФЗ от 24.07.2007г. (в редакции от 27.11.2017 г.)
2. Постановление Правительства РФ № 265 "О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства" от 04.04.2016 г.

3. Модернизация социально - экономической сферы в современной России: проблемы и суждения: монография. - Тверь: Твер.гос.ун - т, 2016 – 188 с.

© Самылина Ю.Н., 2017

Свиридова А.В.,
магистрант,
институт экономики и управления
ОГУ им. И.С. Тургенева,
г. Орел, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ В РОССИИ

Аннотация

Устойчивое развитие регионов РФ предполагает сбалансированность социальных и экономических целей в условиях ограниченности ресурсов и основывается на принципах удовлетворения потребностей и повышения качества жизни населения. Одной из наиболее сложных социально - экономических проблем, оказывающей негативное влияние на устойчивое развитие регионов РФ, является состояние жилищного фонда.

Ключевые слова

Жилищный фонд, проблемы развития жилищной сферы

В настоящее время одним из важных направлений социально - экономического развития в нашей стране является реформирование, модернизация и развитие жилищной сферы, создающей необходимые жизненные условия для человека и устойчивого социально - экономического развития регионов.

Повышение уровня благосостояния и улучшение жилищных условий населения является одним из приоритетных направлений государственной политики в России, направленной на решение следующих жилищных проблем, представленных на рис. 1.



Рисунок 1. – Основные проблемы развития жилищной сферы в РФ

Также стоит отметить, что в разрезе регионального аспекта развития жилищной сферы существуют определенные диспропорции инвестиционного характера, а именно [2, с.52]:

диспропорция между текущими и инвестиционными расходами в жилищной сфере России;

диспропорция между восстановительными и дополнительными инвестициями в жилищной сфере России;

диспропорция между необходимыми и фактическими текущими восстановительными инвестициями в жилищной сфере России и устойчивое увеличение накопленного дефицита таких инвестиций;

диспропорция в структуре источников финансирования инвестиционных расходов в жилищной сфере России;

диспропорция в структуре источников финансирования текущих расходов в жилищной сфере России.

Важным аспектом проблематики устойчивого развития жилищного фонда является несоответствие существующего жилищного фонда потребностям населения, а также требованиям, предъявляемым к жилым помещениям: недостаточный уровень производства, звукоизоляция, влагостойкость, неудобная планировка, и др.

Жилищная проблема имеет множество элементов, требующих значительных условий по ее решению. Выделим основные пути решения проблем жилищной сферы:

поиск и привлечение различных инвестиционных источников финансирования строительства и реконструкции жилья, а также капитального ремонта;

обеспечение жильем широких слоев населения;

модернизация и развитие системы обеспечения жильем социально незащищенных категорий населения;

усовершенствование архитектурно - планировочных и строительных подходов к формированию благоприятной жилой среды;

совершенствование качества эксплуатации жилищного фонда.

В области жилищного строительства следует обратить внимание, что строительство - это только один из способов воспроизводства жилищного фонда. Масштабы и эффективность использования жилищного фонда определяется перспективами развития того или иного поселения и состоянием имеющегося фонда. Следовательно, модернизация, ремонт и реконструкция жилищного фонда должны быть рассмотрены не только как способы воспроизводства, дополняющие строительство, но и как альтернатива ему. Одним из важнейших факторов, обеспечивающего рациональное использование средств, направляемых на решение жилищной проблемы, является недопущение абсолютизации нового жилищного строительства и учет изменения в перспективе конкурентоспособности поселений [3, с.90].

Стоит отметить, что только грамотная и целостная система направлений и государственная поддержка развития жилищной сферы будет способствовать интенсивному развитию благоустройства населения и устойчивому развитию регионов страны.

Список использованной литературы:

1. Долаева З. Н., Биджиева Ф. К. Основные проблемы развития жилищной сферы и пути их решения / З.Н.Долаева, Ф.К.Биджиева // Молодой ученый. 2014.№21. С. 298 - 300.

2. Ноздрина Н.Н., Шнейдерман И.М. Социально - экономические проблемы обеспечения населения жильем / Н.Н. Ноздрина, И.М.Шнейдерман // Народонаселение. 2012. №3. С.52 - 61.

3. Полиди Т.Д. Жилищное строительство в России: инвестиционный климат и административные барьеры / Т.Д. Полиди // Имущественные отношения в Российской Федерации, 2014. № 2.С. 89 - 99.

© Свиридова А.В., 2017

Семенова О.В.
Магистрант ОГУ
Г. Оренбург, РФ

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИХ УДЕРЖАНИЯ

Аннотация

На данный момент во многих отраслях конкуренция достаточно сильна. Предприятиям необходимо не только создавать, но и поддерживать конкурентные преимущества. Таким образом, выбранная тема является актуальной. Целью данной статьи является выявление четкого понимания специфики поведения компании на рынке для сохранения конкурентных преимуществ. Основным методом исследования является диалектический. В результате проведенного анализа были обозначены основные критерии, при которых предприятие может на длительный период времени удерживать свои конкурентные преимущества.

Ключевые слова:

Конкурентное преимущество, конкуренция, анализ, проблемы удержания.

Конкурентное преимущество — экономическая категория, означающая наличие у экономического субъекта уникальных характеристик, выгодно отличающих данный экономический субъект от других аналогичных субъектов на рынке.

Понятие «конкурентные преимущества» было впервые научно обосновано Майклом Портером на рубеже 1970 - 80 - х годов.

Необходимость постоянного сравнения с прямыми соперниками приводит к тому, что оценка конкурентных преимуществ и недостатков участников рынка может меняться в зависимости от анализируемых групп конкурентов. Уровень конкурентных преимуществ и недостатков участников рынка может также различаться на секторах и сегментах различных типов рынков — на местном, локальном, национальном, международном рынке.

Нередко в качестве синонимов понятиям «конкурентные преимущества» и «конкурентные недостатки» используются понятия «конкурентная сила» и «конкурентная слабость» [1, с. 78].

Основными видами конкурентных преимуществ являются:

- ресурсные: наличие доступа к дешёвому и качественному сырью; отлаженная система эффективного использования ресурсов; поставщики;

- технологические: имеющееся современное оборудование, эффективно влияющие на производительность и качество товаров; патентованные технологии;
- интеллектуальные (управленческие): высококвалифицированные работники; наличие оптимальной системы менеджмента;
- рыночные: возможность доступа к рынкам; высокая доля рынка, каналов распределения; наличие рекламы, эффективной системы сбыта и послепродажного обслуживания;
- инновационные: обеспечиваются за счёт применения в производственной деятельности хозяйствующего субъекта результатов НИОКР и позволяют формировать разнообразие ассортимента выпускаемой продукции с усовершенствованными характеристиками;
- культурные: характеризуются близостью или различиями культуры страны; позволяют субъектам хозяйствования успешно функционировать в странах с близкой культурой [2, с. 90].

Фирма может не иметь всех перечисленных конкурентных преимуществ, а может обладать и другими.

Ю. Б. Рубин предложил следующую классификацию конкурентных преимуществ: потенциальные конкурентные преимущества; реализуемые конкурентные преимущества; конкурентные преимущества.

Фактические конкурентные преимущества и недостатки участников рынка проявляются при проведении оценки достигнутых ими конкурентных результатов; реализуемые конкурентные преимущества и недостатки — в процессе оценки их конкурентных действий, а потенциальные конкурентные преимущества и недостатки — при проведении оценки их ресурсного потенциала.

Конкурентные преимущества, являясь элементом динамично развивающейся экономической системы, также имеют тенденцию к изменению и могут находиться на различных стадиях жизненного цикла организации.

Быстро утрачивающими свою значимость являются конкурентные преимущества, связанные с дешёвой стоимостью рабочей силы или сырья, достижением эффекта масштаба, наличием оборудования, методов легко доступных конкурентам. Наиболее надёжными и удерживаемыми длительное время являются конкурентные преимущества, заключающиеся в наличии запатентованной технологии, уникальных товаров и услуг, положительной репутации фирмы, налаженных каналов сбыта. Для достижения таких преимуществ необходимо проведение НИОКР, интенсивные капиталовложения в производственные мощности, маркетинговые исследования, обучение работников и др.

Устойчивое конкурентное преимущество — это устойчивая во времени ценность, значимость, создаваемая компанией для своих потребителей, в рамках единой рыночной, основанной на особом сочетании ресурсов и способностей стратегии, которую не может быть повторена конкурентами в течение длительного времени.

Термин устойчивое конкурентное преимущество происходит от английского "sustainable competitive advantage".

Устойчивое конкурентное преимущество — это результат рационального сочетания исключительных ресурсов и способностях, представляющих ценность для потребителей, которые крайне ограничены и трудно воспроизводимы. Дело не столько в самих

способностях и ресурсах, сколько в уникальности и устойчивости их комбинаций. Фирмы, использующие такие комбинации, концентрируются на коллективном обучении и координации усилий всех сотрудников в деле наращивания специфических коллективных компетенций.

Долговечность конкурентного преимущества зависит от скорости, с которой обесцениваются или устаревают те ресурсы и способности, на которых оно основано.

Цель устойчивого конкурентного преимущества – дать обладателю рыночное преимущество среди конкурентов, а зачастую и первенство на рынке. Устойчивое конкурентное преимущество дает возможность бизнесу поддерживать и улучшать свои конкурентные позиции на рынке и выживать в борьбе с конкурентами.

Существует достаточно четкая классификация конкурентных преимуществ компании. Основа этой классификации — теория конкурентных преимуществ М. Портера.

Виды конкурентных преимуществ: лидерство по затратам (низкие затраты); дифференциация; фокусирование. Первые два вида можно рассматривать в широком или узком форматах, результатом чего является третий вид жизнеспособной конкурентной стратегии.

В самом общем смысле, устойчивые конкурентные преимущества удовлетворяют четырем критериям: они предоставляют выгоды для потребителей; они уникальны; они устойчивы во времени.

Источники конкурентного преимущества: создание уникального торгового предложения; создание инноваций; эффективное лидерство; создание бренда.

С точки зрения стратегии, устойчивое конкурентное преимущество зависит от способности фирмы мобилизовать политическую и культурную поддержку использования ценных ресурсов.

В экономической теории существуют три концепции, охватывающие основные источники формирования конкурентного преимущества фирмы в современной экономике: институциональная, рыночная и ресурсная. В рамках институционального подхода источником конкурентного преимущества является интеграция фирмы в окружающую её бизнес - среду, её информационное поле и систему отраслевых и рыночных связей. Рыночная концепция строится на том, что успешность фирмы в конкурентной борьбе зависит от специфики отрасли, вида и масштаба конкуренции, также от поведения самой фирмы на рынке. Ресурсный подход базируется на утверждении, что рыночное положение фирмы основывается на уникальном сочетании её материальных и нематериальных ресурсов и управлении ими, поэтому в качестве источника конкурентных преимуществ выступает уникальная комбинация оригинальных и трудно копируемых специфических видов ресурсов.

Идея устойчивого уникального конкурентного преимущества была обнаружена в 1984 г., когда Дж. Дэй предложил типы стратегий, которые помогут сделать конкурентные преимущества устойчивыми. Термин устойчивое конкурентное преимущество появился в 1985 г., когда М. Портер определил основные типы конкурентных стратегий фирм: низкие издержки и дифференциация, позволяющие достичь устойчивого конкурентного преимущества. Наиболее четкую формулировку концепции устойчивого конкурентного преимущества представил в 1991 г. Барни: «Можно сказать, что фирма обладает устойчивым конкурентным преимуществом, если она реализует такую стратегию создания

ценностей и преимуществ, которая не может быть немедленно реализована ни одним действующим или потенциальным конкурентом, при том что эти другие конкуренты не способны скопировать, компенсировать выгоды, получаемые от этой стратегии». Устойчивое конкурентное преимущество существуют не только у фирм, но и у регионов, государств.

Список использованной литературы:

1. Портер М. Ю. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Вильямс, 2016 г. 568 с.
2. Дэй Дж. Стратегический маркетинг. М.: Эксмо, 2015 г. 316 с.

© Семенова О.В. , 2017

Семенова О.В.
Магистрант ОГУ
Г. Оренбург, РФ

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ УПАКОВОЧНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

На данный момент существует множество видов упаковки, спрос в данном сегменте велик и, таким образом, тема анализа состояния упаковочной отрасли является актуальной. Целью данной статьи является проведение анализа для выявления тенденций развития упаковочной отрасли. Основным методом исследования является диалектический. В результате проведенного анализа были обозначены основные тенденции развития отрасли в будущем. В результате стало ясно, что сложившаяся экономическая ситуация подталкивает отрасль к развитию.

Ключевые слова:

Упаковка, отрасль, гофротара, анализ, развитие.

В настоящее время российский упаковочная отрасль характеризуется увеличением доли продукции для упаковки товаров – именно в этом сегменте в среднесрочной перспективе будет сосредоточен основной рост, а также наиболее жесткая ценовая конкуренция.

Упаковка из бумаги и картона – наибольший по объему сегмент рынка упаковки. А на упаковку из гофропродукции приходится более половины всего производства упаковочного картона в России в натуральном выражении. Потребление картона в мире растет довольно быстрыми темпами – почти 3 процента в год. Емкость европейского рынка гофропродукции составляет около 37 млрд. кв. м.

В России в течение уже нескольких лет темпы роста в 6 раз выше – потребление в последние годы росло на 15–18 процентов в год, что сделало производство из бумаги и картона одним из наиболее динамичных как в упаковочной отрасли, так и в лесопромышленном комплексе.

В 2016 году объем рынка упаковки из бумаги и картона в денежном эквиваленте составил около 1,7 млрд. долларов. Емкость российского рынка гофропродукции составляет чуть более 2,1 млрд. кв. м. или более 730 млн. долларов. К 2018 году емкость рынка достигнет 3 млрд. кв. м. в год.

Структура производства гофрокартона в России распределены на регионы, таким образом, производством упаковки из гофрокартона заняты в стране 12 крупных предприятий и более 150 относительно небольших фабрик. По регионам России производство гофрокартона и тары распределено очень неравномерно. Более 60 % производства сконцентрировано в четырех экономических районах – Северном, Центральном, Приволжском и Северо - Кавказском (рис.1).



Рисунок 1. Структура производства гофрокартона в России по экономическим регионам

Основными факторами, влияющими на динамику роста рынка упаковки, являются:

- общий рост экономики и потребительских расходов;
- рост доли упакованной продукции;
- развитие розничной торговли;
- развитие технологий упаковочных процессов;
- повышение роли упаковки в маркетинге; [1, с. 86]
- ужесточение условий хранения продукции.

Отрасль предполагает производство различной продукции, отличающейся схожими задачами или способом производства. [2, с. 250]

Российский рынок гофрокартона и гофротары на 91,4 % состоит из продукции, произведенной на территории России, 5,3 % потребляемой продукции имело белорусское происхождение и 3,3 % – было ввезено из других стран.

Производством гофропродукции в России занимаются около 150 фабрик, при этом до 60 % общего объема производства сконцентрировано на семи предприятиях:

- ОАО «Архбум»;
- Картонно - бумажный комбинат;
- «ГОТЭК»;
- «Каргонтара»;

- «Гофрон»;
- «Селенгинский ЦКК»;
- ПЭФ «Союз».

Также сюда относятся предприятия, построенные или приобретенные на территории России иностранными компаниями:

- две фабрики, принадлежащие шведской компании SCA – ОАО «Комсомолец» (Ленинградская обл.) и ЗАО «Неopak Кубань»
- Stora Enso Packaging (Калужская обл.),
- Kappa Packaging St. Petersburg.

Таблица 4 отображает крупные холдинги и предприятия по производству картона и гофротары.

Наиболее высокая конкуренция на рынке наблюдается в сегменте четырехклапанных гофроящиков с печатью до двух цветов. Обострению конкуренции способствуют как высокая степень насыщения данного сегмента рынка, демонстрирующего относительно низкие темпы прироста по сравнению с рынком в целом, так и массовость производства данной продукции.

Наибольшее количество производителей гофрированного картона в России (77,6 %) увеличили объемы производства продукции в 2013 г. по сравнению с 2002 годом. Сохранили объемы производства в 2013 г. на уровне 2012 г. – 16,8 % от общего количества производителей гофрированного картона, сократили – 5,6 % производителей. (см. табл. 1)

Таблица 1. Крупные холдинги и предприятия

Компания	Объем продаж, млн. кв. м.
НП «Набережно - Челнинский КБК»	182273
ОАО «Архангельский ЦБК»	119618
ООО «ПЕРМСКИЙ КАРТОН»	75100
ЗАО «Рязанский КРЗ»	18343
ПО «Брянская БФ»	10865
ООО «Stora Enso»	15375

Если говорить от долгосрочной тенденции, то в течение трех последних лет темпы роста потребления гофропродукции в России составили около 10 процентов в год. Российские предприятия располагают мощностями по выпуску 2500 млн. м. гофропродукции в год, при этом средний уровень загрузки мощностей не превышает 70 %.

Рост рынка в денежном выражении будет определяться возрастающей долей вырубной тары и более дорогих видов упаковки в структуре производства и потребления. Основными факторами, определяющими рост рынка, станут рост экономики и повышение качественного уровня упаковки.

По оценкам экспертов, среднегодовые темпы роста рынка гофропродукции в 2013–2017 гг. составят не менее 5 % в натуральном выражении.

В целом, на отечественном рынке гофропродукции тенденции, схожие с общемировыми. Изменения в структуре российского рынка, рост производства, повышение культуры торговли и потребления, новые технологии упаковывания и логистики, – все это приводит к изменению требований потребителей к гофропродукции. Сегодня им нужны уже не

простые и недорогие ящики, пригодные лишь для транспортировки, а сложные упаковочные решения, включающие мощную маркетинговую составляющую, которая позволяет сделать гофротару.

По моему мнению, продолжающийся рост российской упаковочной отрасли в пределах 10–12 % ежегодно и ограниченность существующих мощностей по выпуску тарного картона, можно предположить, что в обозримой перспективе цены на гофру будут находиться в прямой зависимости от уровня цен на мировых рынках картона.

Если верить прогнозам западных экспертов, то в ближайший год цены на тарный картон продолжат вялый рост, а следовательно и цена картона в нашей стране будет увеличиваться.

В настоящее время внутренняя потребность российского рынка в гофропродукции практически полностью удовлетворяется за счет отечественного производства. На импорт гофроупаковки приходится не более 10 % общего объема потребления, при этом до 50 % импорта сформировано поставками из стран ближнего зарубежья (Республика Беларусь).

Основным потребителем упаковочной продукции в РФ является пищевая промышленность – крупнейшая отрасль РФ после машиностроения и ТЭКа, на долю которой в 2004 г. пришлось 15,4 % общероссийского ВВП.

На протяжении 2008–2012 гг. объемы производства в данной отрасли устойчиво росли, из года в год увеличиваясь не менее чем на 4 % . Пессимистичный прогноз социально - экономического развития РФ до 2016 г., подготовленный МЭРТ, предусматривает сохранение темпов роста пищевой промышленности на уровне не менее 3,8 % в год. В 2017 г. ожидается, что пищевая промышленность будет расти опережающими темпами по сравнению со среднероссийским показателем промышленного производства.

Наибольшим потребителем гофротары в отрасли, является пищевая промышленность (рис. 2).



Рисунок 2. Отраслевая структура потребления гофропродукции в России

Таким образом, проанализировав состояние упаковочной отрасли, можно сделать вывод о том, что данная отрасль развивается. Состояние экономики благотворно влияет на данную отрасль, и, в будущем, можно ожидать увеличения производимой тары.

Список использованной литературы:

1. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Принципы и практика. Российский опыт. М.: ЭКСМО, 2015. 265 с.
2. Портер М.Ю. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. 556 с.

© Семенова О.В. , 2017

Серебрякова Л.А

к.э.н., доцент

Арутюнова А.Э.

магистрант

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита СКФУ, г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Рассматривается сущность и состав, принципы формирования информационной системы инновационного учета. Дана характеристика современных проблем и основных этапов развития управленческого и статистического учета.

Ключевые слова

Система инновационного учета, управленческий учет, статистический учет, методологические принципы, учет инновационной деятельности, формы статистической отчетности, развитие статистики инноваций

Последние десятилетия убедительно показали, что важнейшим фактором модернизации российской экономики является переход на инновационный путь развития, предусматривающий трансформацию всех отраслей в инновационно ориентированные, конкурентоспособные экономические системы.

В условиях ориентации на инновационный вектор развития особое значение приобретает полная и достоверная информация о состоянии инновационного потенциала страны, регионов и субъектов хозяйствования; о внедрении всех видов инноваций и их результативности. Важная роль в формировании такой информации принадлежит управленческому и статистическому учету инноваций, которые в своей совокупности образуют информационную систему инновационного учета.

Актуальность проблемы становления и дальнейшего развития системы инновационного учета обусловлена следующими причинами:

- 1) процесс глобализации экономики, существенно затрудняющий условия вхождения в мировые рынки;
- 2) развитие российского бухгалтерского и статистического учета в соответствии с международными стандартами;

3) необходимость информационной поддержки государственных программ развития, обеспечивающих выход, присутствие и конкурентные преимущества на рынках продуктов высоких технологий;

3) необходимость адаптации концепции учета и отчетности субъектов экономики к информационным потребностям не только их прямых участников, но также к информационным потребностям публичных образований и российских национальных интересов.

Формирование системы инновационного учета для целей управления инновационной деятельностью представляет собой совокупность последовательных действий, направленных на подготовку подробных и развернутых сведений на основе учетно - аналитических исследований, имеющих внутренние установки и нацеленных на требования внешних условий функционирования компании.

Учет инновационной деятельности представляет собой систему формирования и использования информации об инновационной деятельности на основе использования счетов управленческого учета (управленческих отчетов) и форм федерального статистического наблюдения в целях планирования, контроля и анализа показателей инновационной деятельности для принятия оптимальных управленческих решений на разных иерархических уровнях управления.

Учет инновационной деятельности в России осуществляется в настоящее время в соответствии со следующими методологическими принципами:

- респондентами инновационного учета являются организации (в том числе субъекты малого предпринимательства), осуществляющие различные виды экономической деятельности;

- объектами наблюдения являются все типы инноваций;

- инновационный учет основан на использовании единого категориального аппарата для обеспечения взаимосвязи и преемственности показателей инновационной деятельности;

- программа наблюдения предусматривает комплексный охват всех этапов инновационного процесса: проведение научных исследований и разработок; внедрение инноваций в практику (выход на рынки сбыта); получение экономического эффекта;

- основой методологии учета инновационной деятельности являются международные стандарты бухгалтерского и статистического учета инноваций.

Основными элементами информационной системы инновационной деятельности субъектов экономики являются данные управленческого и статистического учета, при этом основой формирования данной системы являются данные управленческого учета, на основе которых формируется статистическая отчетность.

В настоящее время можно говорить о том, что в нашей стране разработаны основы методологии инновационного учета, однако многие проблемы методического и организационного характера остаются не разрешенными.

Российские ученые и специалисты в области управленческого и статистического учета инноваций отмечают, прежде всего, на необходимость совершенствования законодательной и нормативной базы, обеспечивающей порядок отражения в учете операций, связанных с инновационной деятельностью организаций. Действующие нормативные документы в данной области либо устарели и не отвечают требованиям

рыночной экономики, либо в их основе лежат международные стандарты учета и отчетности, не адаптированные к российским условиям [2].

Кроме того, не обеспечен системный подход к учету всех этапов инновационной деятельности. Так, единственным этапом инновационной деятельности, включенным в число объектов нормативного регулирования бухгалтерского учета, являются научно - исследовательские, опытно - конструкторские и технологические работы (НИОКР). В рамках отечественных стандартов учета они рассматриваются в качестве самостоятельного объекта учета, а учет расходов по ним регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно - исследовательские, опытно - конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17 / 02), утвержденное Приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 115н. Учет расходов на других этапах инновационной деятельности не имеет нормативного регулирования.

По мнению большинства специалистов в области учета, одним из основных направлений совершенствования учета инновационной деятельности является разработка методических подходов и нормативных документов, направленных на расширение действующего плана счетов, то есть введение в него новых счетов для учета объектов инновационной деятельности [2, 5]. Это позволит вести обособленный учет затрат и результатов инновационной деятельности, обеспечит унифицированные подходы к данному учетному процессу. В свою очередь, это послужит информационной основой принятия оптимальных управленческих решений не только по инновационной, но и по в другим видам деятельности организации.

Кроме того, совершенствование бухгалтерского учета инновационной деятельности – необходимое условие для улучшения статистического учета инноваций.

Статистический учет инноваций и связанной с ними деятельностью осуществляется в нашей стране, начиная с 1995 г., когда было проведено первое специально организованное обследование инновационной деятельности промышленных предприятий (кроме субъектов малого предпринимательства).

В дальнейшем развитии статистики инноваций могут быть выделены следующие этапы.

1996 – 1998 гг.: переход к систематическому статистическому наблюдению промышленных предприятий и с 1998 года - оптовой торговли (кроме субъектов малого предпринимательства) на основе годовой формы № 2 - инновация «Сведения о технологических инновациях промышленного предприятия (объединения)». В 1999 г. в состав респондентов статистического учета включены субъекты малого предпринимательства, выборочное наблюдение по форме № 2 - МП инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия (организации)».

С 2000 года для учета инновационной деятельности крупных и средних предприятий промышленности и сферы услуг разработана новая форма № 4 - инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», программа которой модернизирована в соответствии с международными стандартами (CIS - 3). В состав объектов наблюдения, наряду с технологическими, включены организационные инновации.

Начиная с 2005 года, в связи с переходом от ОКОНХ к ОКВЭД, наблюдение за инновационной деятельностью стало осуществляться в разрезе отдельных видов экономической деятельности (промышленное производство; связь; деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; деятельность,

связанная с предоставлением прочих видов услуг). Была модернизирована программа формы № 4 - инновация в соответствии с требованиями международных стандартов (CIS - 4). Состав объектов наблюдения расширен за счет включения маркетинговых инноваций.

В 2009 году осуществлена очередная модернизация программы формы № 4 - инновация, которая отразила требования нового поколения международных стандартов - CIS - 2008. В состав объектов статистического учета включены экологические инновации, таким образом, начиная с этого периода, наблюдением охвачены все типы инноваций, рекомендованные для обследования ОЭСР и Евростатом.

Начиная с отчета за 2015 г. состав респондентов наблюдения за инновационной деятельностью крупных и средних предприятий (форма № 4 - инновация) дополнен организациями, осуществляющими строительные виды деятельности (монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций; устройство покрытий зданий и сооружений; производство прочих строительных работ; производство бетонных и железобетонных работ).

Важным изменением в статистическом учете за инновационной деятельностью предприятий малого бизнеса является включение с 2015 г. в состав объектов наблюдения организационных и маркетинговых инноваций.

Проведенный краткий обзор наиболее важных этапов эволюции статистики инновационной деятельности в нашей стране показывает, что процесс совершенствования идет непрерывно и, по оценке специалистов, к настоящему моменту имеются серьезные достижения [1, 3]. Однако те же ученые отмечают, что в настоящее время в этой области статистического наблюдения имеется ряд проблем, наличие которых приводит к недостаточной достоверности и полноте статистических данных об инновациях на российских предприятиях, к невозможности достижения сопоставимости с международными показателями. К числу таких проблем относятся следующие.

1. Недостаточный охват видов деятельности статистическим наблюдением за инновациями. В особой мере эта проблема присуща малому бизнесу, в настоящее время по форме 2 - МП инновация отчитываются лишь предприятия, относящиеся к промышленным видам деятельности (добывающие и обрабатывающие производства, производство и перераспределение электроэнергии, газа и воды).

В качестве примера могут служить в страны ЕС, где обследование инновационной деятельности осуществляется на основе гармонизированной анкеты - «Инновационный обзор Европейского Союза» (Community Innovation Survey - CIS) - по 12 обязательным и 19 дополнительным видам деятельности. Изучение их состава [2] показывает, что респондентами статистического учета инноваций в нашей стране могут быть предприятия и организации по таким видам деятельности, как транспортные и складские услуги; финансовая и страховая деятельность; розничная торговля; юридические, бухгалтерские, маркетинговые, консультационные и управленческие услуги; реклама; деятельность, связанная с недвижимостью; отели и рестораны; сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство и др.

2. Программа обследования субъектов малого бизнеса по форме 2 - МП инновация в современной редакции не позволяет получить полный объем данных об их инновационной деятельности. В настоящее время в ней приводится информация только об объемах инновационной продукции (услуг), а также о затратах на технологические инновации.

Таким образом, такие данные как результаты инновационной деятельности; факторы, препятствующие инновациям и другие не находят отражения. Кроме того, должен быть расширен перечень показателей по маркетинговым и организационным инновациям.

Стоит отметить, что гармонизированная анкета CIS стран ЕС является единой, как для крупных и средних предприятий, так и для субъектов малого предпринимательства. В связи с этим в перспективе следует разработать единую форму отчетности для всех инновационно активных предприятий и в нашей стране.

3. Требуется методологического улучшения форма № 4 - инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», которая в современной редакции является довольно сложной для восприятия и заполнения [1]. Программа данной формы отчетности перегружена, разработка ряда показателей чрезмерно детализирована, она должна осуществляться в разрезе нескольких классификационных признаков. Так, представляется более рациональным затраты на инновации отражать по следующим классификационным группам: по видам инновационной деятельности, по источникам финансирования, по типам технологических инноваций. Для реализации такого подхода на счетах бухгалтерского учета, отражающих инновационную деятельность, необходимо обеспечить ведение аналитического учета в разрезе названных классификаций.

Кроме того, следует отметить недостаточную четкость подсказок в ряде оценочных вопросов, в частности, в разделах «Факторы, препятствующие инновациям», «Результаты инновационной деятельности», а также расплывчатость ряда формулировок, например, в вопросах о вхождении организации в группу инновационных предприятий, о рынках сбыта, о маркетинговых и организационных инновациях.

Сложности, возникающие при заполнении формы № 4 - инновация, приводят к тому, что организации заполняют только адресную часть формы и предоставляют сведения из раздела 1 «Общие организационно - экономические показатели организации», которые корреспондируют с другой статистической отчетностью. [1]. Остальные разделы не заполняют или заполняют частично, исходя из собственного видения ситуации и субъективного понимания инновационной деятельности предприятия. Следствием этого является неполное отражение показателей инновационной деятельности предприятий, что в конечном итоге приводит к снижению характеристик инновационной активности по регионам и стране в целом.

Совершенствование информационной системы инновационной деятельности в части решения названных проблем будет способствовать получению необходимого объема достоверной и полной информации для оценки результативности инновационной политики, позволит решать задачи модернизации экономики страны более целенаправленно и эффективно.

Список использованной литературы

1. Бортник, И. М. Инструменты анализа инновационной деятельности малого предпринимательства в России / И. М. Бортник, А. П. Золотарев, В. Н. Киселев, В. А. Коцобинский, А. В. Сорокина // Инновации. – 2013 - № 3 (173) - С. 26 - 38.

2. Дашин, А.К. Управленческий учет и анализ инновационной деятельности коммерческой организации / А.К. Дашин, Л.Б. Сунгатуллина, Г.Р. Файзрахманова. – Казань: Изд - во Казан. ун - та, 2015. – 272 с.

3. Елисеева, И.И. Корректна или нет статистика инноваций в России? / И.И. Елисеева, П.А. Макарова // Социология науки и технологий. - 2010. - Выпуск №1. - Том 1. - С. 162 - 172.

4. Руководство Осло Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Москва.: 2010 – 107 с.

5. Неелова Н.В. Затраты на инновации в бухгалтерской и статистической отчетности организаций / Н.В. Неелова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. - № 33 (327) – С. 43 - 54.

© Серебрякова Л.А, Арутюнова А.Э.; 2017г.

Симонова С.А.

магистрант I курса ОГУ, г. Оренбург, РФ

Научный руководитель: Шестакова Е.В.

канд.эк.наук, доцент ОГУ, г. Оренбург, РФ

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ПОНЯТИЙНО - КАТЕГОРИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация

В статье рассмотрены терминологические вопросы, связанные с уточнением сущности и содержания понятия «кадровый потенциал», обоснованием его роли для предприятия. Приводится обзор подходов к определению понятия, выделены отличительные признаки кадрового потенциала.

Ключевые слова:

человеческие ресурсы, потенциал, трудовой потенциал, кадровый потенциал.

Человеческие ресурсы и эффективное управление ими являются основой существования, развития и роста, любой организации. В современных условиях жесткой конкурентной борьбы, быстро меняющейся экономической ситуации организации должны планировать свою стратегию развития с учетом конъюнктуры рынка, ресурсных возможностей, в том числе ресурсов труда, поэтому характерно стремление к выявлению и развитию возможностей сотрудников, для этого важно правильно оценить их кадровый потенциал. С развитием научно - технического прогресса возрастает ценность и значение кадрового потенциала.

Вопросы использования кадрового потенциала исследовались такими отечественными учеными, как В.Я. Афанасьев, Б.М. Генкин, М.В. Грачев, А.Я. Кибанов, И.Л. Литвинов. Несмотря на это, в настоящий момент отсутствует единая интерпретация понятия «кадровый потенциал», его принято отождествлять с трудовым и человеческим потенциалом. Дальнейшего исследования требует категория «кадровый потенциал», который превращается в определяющий фактор обеспечения стабильного и успешного функционирования организации [6, с.230]. Поэтому целью нашей работы является раскрытие понятия кадрового потенциала, определение его отличий на основе анализа экономической литературы.

Для начала определим, что понятие «потенциал» этимологически подразумевает «силу, мощь, скрытые возможности» [7, с.223]. В широком смысле под потенциалом

понимается некий источник средств, запасов, возможностей отдельного человека, государства или общества, которые могут быть использованы для достижения целей, решения поставленных задач. В настоящее время можно выделить три направления в развитии представлений о потенциале (рис. 1).

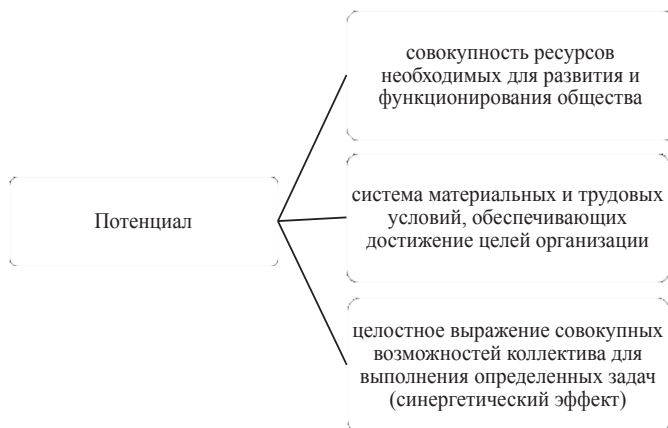


Рисунок 1 – Подходы к представлению понятия «потенциал»

Кадровый потенциал, исходя из этимологии слова «потенциал», определяет возможности предприятия, связанные с грамотным и эффективным менеджментом, поскольку включает не только реальные показатели рабочей силы, но и скрытые резервы, готовые к вовлечению в процесс достижения будущих целей [5, с.77].

Отождествление понятия «кадровый потенциал» со смежными ему определениями не случайно, оно обусловлено эволюцией данной категории в соответствии с этапами развития общества [3, с.8]. В таблице 1 можно увидеть, что кадровые понятия постепенно возникали в соответствии с определенными этапами развития экономики.

Таблица 1 – Эволюция категории «кадровый потенциал»

Этап развития	Термин	Характеристика периода
Доиндустриальный	Рабочая сила	Использование физической силы человека, не требуется «рационализированных» подходов к управлению людьми.
Индустриальный	Трудовые ресурсы Трудовой потенциал	Использование оборудования, требующего обучения и квалификации, капиталоемкие технологии
Постиндустриальный	Кадровый потенциал	Наукоемкие технологии, научно - технический прогресс, инновационная экономика, развитие потенциала в условиях глобализации

Эволюционный подход в исследовании кадровых категорий на разных этапах исторического развития экономики дает основания определить сущность категории «кадровый потенциал». Для этого рассмотрим основные определения.

В.Я. Афанасьев и И.К. Корнев рассматривают кадровый потенциал как совокупность способностей всех людей, занятых в данной организации и решающих определенные задачи [1].

По мнению С.В. Андреева, кадровый потенциал предприятия – это обобщающая характеристика совокупных способностей и возможностей постоянных работников предприятия, имеющих определенную квалификацию, прошедших профессиональную подготовку и обладающих специальными знаниями, трудовыми навыками и опытом работы в определенной сфере деятельности [2].

По мнению Кибанова А.Я., кадровый потенциал - совокупность количественных и качественных характеристик работника, определяющих его возможности на основе изучения трудового потенциала [4].

По нашему мнению, наиболее полному определению кадрового потенциала соответствует такое понятие, как: «кадровый потенциал – это совокупность способностей определенной категории работников, которые могут быть активированы и использованы в процессе трудовой деятельности в соответствии с должностными обязанностями и поставленными целями организации или общества в целом».

Для установления более жестких границ применения понятия «кадровый потенциал» определим его основные отличия.

Отличие от «трудового потенциала» заключается в постоянстве и квалификации кадров, то есть при определении кадрового потенциала акцентируется внимание, что это имеющийся и возможный уровень знаний, навыков, умений той части персонала, которая удовлетворяет условиям постоянства и квалификации, то есть понятие стратегически ориентировано.

Отличие от «человеческого капитала» в рассмотрении в контексте определенных функций, то есть соответствие личных характеристик кадров уровню необходимому для поддержания конкурентоспособности организации, в свою очередь «человеческий капитал» характеризует целесообразность вложения средств в развитие этих навыков, знаний, умений.

Таким образом, кадровый потенциал организации, при его грамотном развитии и росте, является важным условием лидирующего положения предприятия на рынке. Человеческие ресурсы должны быть грамотно и правильно оценены и распределены, а для этого необходимо четко понимать в чем состоит сущность категории «кадровый потенциал».

Список использованной литературы

1. Андреев, С.В. Кадровый потенциал и проблемы занятости в условиях перехода России к рыночным отношениям: учеб. пособие / С.В. Андреев. – М.: Изд - во института социологии, 1997. – 89 с.

2. Афанасьев, В.Я. Введение в государственное управление: учеб. пособие / В.Я. Афанасьев. – М.: Финстатинформ, 1998. – Кн.3.

3. Дещенко, А.Ю. Эволюция теоретических подходов к определению категории «кадровый потенциал» / А.Ю. Дещенко // Крымский научный вестник. – 2016. – №1 (7). – С. 1 - 13.
4. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом: учебник. - 2 - е изд. / А.Я. Кибанов. - Москва: ИНФРА - М, 2013. - 447с.
5. Милохина, И.В. Особенности количественной оценки кадрового потенциала предприятия / И.В. Милохина // Альманах современной науки и образования. – 2016. - №4 (106). – С. 76 - 80
6. Пурьжова, Л. В. Кадровый потенциал организации: особенности формирования и управления / Л.В. Пурьжова // Молодой ученый. – 2016. – №24. – С. 228 - 231.
7. Зеленцова, Л.С., Мурадян, А.В. Комплексный подход к стратегии развития кадрового потенциала / Л.С. Зеленцова, А.В. Мурадян, // Вестник университета - 2014. - № 11 - С. 222 - 228.

© Симонова С.А. 2017

Эзерина А.С.

студентка 3 - го курса, ОмГУПС
г. Омск, РФ

Слива Р.В.

студентка 3 - го курса, ОмГУПС
г. Омск, РФ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ

Аннотация. В данной статье авторами рассмотрены актуальные вопросы судебной практики, возникающей как следствие споров между налогоплательщиками и налоговыми органами, по вопросу налогового учета расходов. Авторы пришли к выводу, что наиболее часто возникают споры между налоговыми органами и налогоплательщиками по вопросу признания обоснованности расходов, принятых к учету при расчете налога на прибыль.

Ключевые слова. налог на прибыль, расходы, налоговый учет, обоснованность, налоговый спор, арбитражные суды.

Анализ налоговых, бухгалтерских и правовых аспектов налогового учета расходов, а также материалов судебной практики по данному вопросу показал, что наибольшее количество претензий со стороны налоговых органов к налогоплательщикам предъявляется относительно экономической обоснованности и целесообразности расходов при учете налогооблагаемой базы для расчета налога на прибыль организаций.

Общие принципы признания расходов для целей исчисления налога на прибыль закреплены в ст. 252 НК РФ, согласно которой расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, понесенные налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, произведенные для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Таким образом, одним из условий признания расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль, является их экономическая оправданность. При этом в НК РФ отсутствует нормативно закрепленное определение указанной оценочной категории, что порождает неясность в том, по каким критериям в налоговом праве должна оцениваться экономическая оправданность расходов, и неизбежно возникающие в связи с этим налоговые споры.

Как справедливо отмечается в литературе, неопределенность формулировок ст. 252 НК РФ приводит к тому, что у налоговых органов появляется возможность предъявлять к налогоплательщикам различные, практически ничем не ограниченные требования [5].

Представляется справедливой позиция Е.В. Порохова о том, какие именно правила должны быть соблюдены для того, чтобы расходы могли быть учтены при налогообложении прибыли:

1) правило реальности расходов: расходы налогоплательщика для отнесения их на вычеты должны быть фактически произведены налогоплательщиком;

2) правило экономической обоснованности расходов: расходы налогоплательщика должны быть связаны с осуществлением деятельности, направленной на получение дохода. Деятельность налогоплательщика считается направленной на получение дохода, если налогоплательщик при планировании и производстве им расходов преследует конечную цель получения доходов, независимо от факта получения этого дохода в конечном итоге в силу риска предпринимательской деятельности и непредсказуемости конечного финансового результата;

3) правило подтвержденности расходов: все расходы налогоплательщика должны быть документально подтверждены. Расходы налогоплательщика считаются надлежащим образом документально подтвержденными, если в предусмотренной налоговым или иным законом форме налогоплательщиком и (или) его контрагентами в сделках закреплены все существенные условия производства налогоплательщиком расходов (дата, экономическое и правовое основание, сумма) [4].

В Постановлении Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» указаны ориентировочные критерии, при оценке которых суды могут оценивать обоснованность или необоснованность расходов налогоплательщика. В целом, анализ практики показал, что суды в целом при рассмотрении дел применяют приведенные Пленумом критерии.

Так, в Постановлении Арбитражного суда Западно - Сибирского округа от 05.06.2017 № Ф04 - 1592 / 2017 по делу № А27 - 19319 / 2015 указано, что доначисление налога на прибыль неправомерно, поскольку факт выполнения спорных хозяйственных операций подтвержден, несоответствие цен рыночному уровню не доказано [2]. Поскольку инспекцией не опровергнуты представленные Обществом доказательства, свидетельствующие о реальности оказания услуг ООО по перевозке грунта, и не доказаны обстоятельства того, что спорные операции в действительности не совершались, суды обоснованно посчитали, что все условия, предусмотренные налоговым законодательством для уменьшения налоговой баз по налогу на прибыль по сделкам с данным контрагентом налогоплательщиком соблюдены; Инспекция не доказала получение Обществом необоснованной налоговой выгоды.

В другом деле в Постановлении Арбитражного суда Западно - Сибирского округа от 03.08.2016 № Ф04 - 3309 / 2016 по делу № А27 - 11162 / 2015 указано, что налоговый орган доначислил налог на прибыль, НДС, пени и штрафы ввиду неправомерного принятия обществом в состав внереализационных расходов вознаграждений поручителям, создания формального документооборота без реального осуществления финансово - хозяйственных

операций [3]. В удовлетворении требования налогоплательщика о признании недействительным решения налогового органа частично отказано, поскольку экономическая обоснованность выплат обществом не доказана, что не позволяет отнести их в состав расходов при исчислении налога на прибыль, в первичных документах содержатся недостоверные и противоречивые сведения.

Судом указано, что действующее налоговое законодательство не содержит запрета на включение в состав расходов выплат по гражданско - правовым договорам. Также, по мнению заявителя, спорные выплаты подпадают под действие подпункта 20 пункта 1 статьи 265 НК РФ. Однако данные доводы приведены без учета того, что отнесение к расходам выплат по трудовому или гражданско - правовому договору должно производиться с учетом статьи 252 НК РФ, то есть должно иметь экономическую обоснованность.

Таким образом, сложность рассмотрения и разрешения таких дел состоит в том, что, несмотря на относительную выработанность критериев обоснованности отнесения расходов в целях налогообложения прибыли, может иметь место судебное усмотрение. При этом обязанность по доказыванию экономической обоснованности произведенных расходов и их взаимосвязь с деятельностью, направленной на получение дохода, законодателем возложена на налогоплательщика.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации М., 2017.
2. Постановление Арбитражного суда Западно - Сибирского округа от 05.06.2017 № Ф04 - 1592 / 2017 по делу № А27 - 19319 / 2015
3. Постановление Арбитражного суда Западно - Сибирского округа от 03.08.2016 № Ф04 - 3309 / 2016 по делу № А27 - 11162 / 2015
4. Порохов Е.В. Налоговая обязанность. Налоговая правосубъектность // Очерки налогово - правовой науки современности. М.; Харьков, 2013.
5. Харивуло Н.В. Проблема определения экономической оправданности расходов по выплате роялти для целей исчисления налога на прибыль организаций // Налоги. 2015. № 1.
© Эзерина А.С., Слива Р.В., 2017

Смирнова Я.В.

магистрант 2 курс ОмГУПС, г. Омск, РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

Аннотация

В статье проанализирована сущность понятия сопротивления персонала организационным изменениям. Выявлена значимость изменений на деятельность предприятия. Проведен анализ существующих подходов к изучению сопротивления изменениям. Описано поведение персонала в период изменений.

Ключевые слова:

Сопротивление персонала, организационные изменения, управление персоналом

Организационные изменения, проводимые в компаниях вне зависимости от стадии жизненного цикла организации, размера компании, или от того на каком уровне они проводятся (отдел, подразделение, департамент, компания в целом), сталкиваются с сопротивлением персонала. В таком проявлении человеческого фактора нет ничего удивительного, так как психология большинства сотрудников направлена на сохранение стабильности и стремления сохранить зону комфорта, в которой, в свою очередь, сформировано представление о том, как следует проводить изменения. Изменения в организациях чаще всего проходят в следующих направлениях: совершенствование организационной структуры, использование новых технологий, изменения в кадровой политике и корпоративной культуре, а также в методике расчета заработной платы.

Исследование сопротивления персонала организационным изменениям актуально в данное время, так как сопротивление может привести к сокращению объема производства, усилению враждебности персонала к руководителю, вероятности забастовок, увеличение времени на принятие управленческого решения. Согласно опросу глобальной консалтинговой компании в области управления Korn Ferry Hay Group, была получена информация от сотрудников в разных компаниях по всей России [6]. Данное исследование выявило, что 39 % респондентов отметили, что в компаниях не поощряют новые способы и методы работы, так как чаще всего у персонала есть проблемы с представлением того, как будет выглядеть рабочий процесс после изменения. Также 36 % сотрудников не верят, что их линейные руководители честно сообщают персоналу об изменениях. Следовательно, необходимо выстраивать эффективное общение внутри организации, т.е. потратить время на обсуждение того, как будет реализовываться изменение и ответить на возникшие вопросы персонала. Когда руководители сталкиваются с сопротивлением изменениям, они оправдывают персонал тем, что сотрудники чаще всего не любят менять устоявшиеся принципы работы и никогда не смотрят дальше. Тем не менее, изменения должны постоянно возникать в экономических системах.

Чаще всего инициатором изменений в компании являются менеджеры высшего звена. Руководители осознают, что для сохранения конкурентоспособности организации и выживания на рынке, необходима своевременная адаптация под меняющиеся рыночные условия. Также источниками изменений могут выступать пришедшие в компанию сотрудники, которые вносят новое видение на ситуации и предлагают нестандартные подходы к достижению намеченных планов. Мотивацией таких сотрудников выступает стремление реализовать свои идеи. Так как изменения позволяют внедрять новые технологии работы, новые идеи, методы, подходы – все это позволяет компании стать более мобильной и не терять свой сегмент потребителей.

Изменения предоставляют для одних сотрудников перспективы профессионального роста, а для других - риск утратить положение в организационной иерархии или вовсе лишиться должности. Следовательно, часть персонала становится сторонниками нововведений и всячески способствует реализации проекта, другая часть – противниками, т.е. возникает сопротивление, но есть и другая часть сотрудников, которая играет роль пассивных наблюдателей. Таким образом, при реализации изменений должна быть учтена роль воздействия каждой группы на процесс реализации внедрения.

Исследованием проблематики сопротивления персонала организационным изменениям посвящены труды ученых таких как, П. Коттер, К. Левин, И. Ансофф, А. Виханский, Дж., Р.

Кох, А. Пригожин, Х. Рамперсад, Дж. Френч, Э. Хьюз, Г. Широкова, Л. Шлезингер, Д. Щербакова, Дж. Б. Куин, Д. Коттер, Р.Г. Бухбиндер, С. Розенберг, М. Хоссейн, и др.

Понятие «сопротивление изменениям» в научное использование впервые ввел Курт Левин. По его мнению, сопротивление изменениям является результатом «борьбы» между движущими и противодействующими им силами. В данном случае эффективное управление изменениями заключается в грамотном направлении всей имеющейся энергии сопротивления в сторону реализации организационного развития компании. Исходя из этого, мобилизация энергии позволяет модифицировать борьбу, между инициатором изменений и сопротивляющимся, в конструктивное выяснение виденья проблемы и оптимизации нововведений [4].

Игорь Ансофф под социальным сопротивлением понимает «многоликий феномен», вызывающий неожиданные отсочки, непредусмотренные затраты и вносит нестабильность в процесс внедрения стратегических перемен [1].

Согласно гештальт - подходу, сопротивление — это нормальное состояние таких саморегулирующихся систем, как организация. Сопротивляясь, персонал проявляет свой защитный механизм (неэффективная система мотивации, неправильное распределение должностных обязательств), следовательно, компания должна научиться обращаться с ним. Следует учитывать, что в процессе внедрения изменений на первоначальном этапе происходит снижение производительности труда, но если побороть страхи нового, то изменения позволят повысить показатели долгосрочных результатов.

По мнению Г. Минцберга, сотрудники сопротивляются переменам от давления, оказываемого на них. Исследованием причин сопротивлений изменений занимался М.Армстронг и он выделил следующие виды причин: неприятие нового, экономический страх, неудобство, неопределенность, символический страх, угроза межличностным отношениям, угроза статусу или квалификации, страх несоответствия компетентности [2].

Анализ существующих определений термина «сопротивления изменениям», показал, что в целом они не противоречат друг другу, а дополняют. Поэтому, можно выделить характеристики, которыми обладает «феномен» сопротивление изменениям. Во - первых, это естественная и предсказуемая реакция персонала на предлагаемые организационные изменения. Во - вторых, увеличение объемов работы на этапе внедрения и увеличение затрат, как материальных, так и человеческих. В - третьих, в большинстве случаев сопротивление возникает из - за ошибок менеджмента компании (необходимость нововведений не обсуждалась, решения были навязаны сверху; руководители не учитывали мнение сотрудников). В - четвертых, происходит преобразование сложившихся внутриорганизационных отношений.

Систематическое исследование феномена сопротивления персонала изменениям, было проведено Лестером Кочем и Джоном РП Францем - младшим на примере швейной фабрики [7]. Для проведения данного исследования было решено разделить фабричных операторов на четыре группы, для каждой из которых был выбран определенный способ донесения информации об изменениях метода работы.

Для первой группы изменение в работе было введено исследователями с помощью метода «без участия». Таким образом, несколько операторов было вызвано руководителем и было объяснено, что необходимо поменять в рабочем процессе. Затем эти сотрудники подробно объяснили изменения остальными операторам. Далее операторы были

отправлены обратно на рабочие места с инструкцией в соответствии с новым методом. Для второй группы операторов изменения были представлены методом «участие - через - представление», т.е. приглашенный эксперт показал, как необходимо выполнять работу. Для третьей и четвертой группы операторов были представлены изменения работы на основе «общего участия». Все операторы в этих группах встречались с заинтересованными сотрудниками. В свою очередь сотрудники обосновывали необходимость изменений. Затем группы обсудили, как можно улучшить существующие методы работы и устранить ненужные операции. Когда были согласованы новые методы работы, все операторы были обучены новым методам [7].

Результаты исследования были следующие: у группы №1 сразу снизилась скорость работы примерно до двух третей от ее предыдущей выходной скорости. Сопrotивление персонала развивалось почти сразу после изменения. Были отмечены выраженная агрессия против управления, произошел конфликт с инженером, появилась враждебность к руководителю, преднамеренное ограничение производства и отсутствие сотрудничества с руководителем. За первые 40 дней было 17 % увольнений. Группы № 3 и № 4 показали небольшое начальное снижение объема выпуска продукции, но затем быстрое восстановление производственной нормой, а позже и превышающей этот показатель. В этих группах не было признаков враждебности по отношению к персоналу или к начальникам, и в течение экспериментального периода не было никаких увольнений.

Следовательно, на основании этих экспериментов, можно справедливо заявить, что сопротивление изменениям может быть преодолено путем привлечения людей в процесс реализации изменения. Сопrotивление персонала организационным изменениям является неизбежной обратной реакцией на внедрение инноваций, так как в большинстве сотрудники расценивают изменения, как процесс потери контроля над обстоятельствами (неуверенность в конечном результате, страх перед будущим и т.д.). Руководству следует выслушивать мнения своей команды и быть готовыми к любой реакции персонала на изменения. Инициатору нововведения необходимо направлять энергию сопротивляющихся сотрудников в позитивное русло, выслушивая их идеи, например, с помощью организации мозгового штурма. Конкретизировать возможности карьерного роста, открывающиеся за счет внедрения изменений.

При необходимости изменений группы сталкиваются с перспективой модификации устоявшихся принципов работы, поведенческих норм и стереотипов, а также изменения процессов коммуникации. Следовательно, персонал реагирует на призывы к сопротивлению. Сопrotивление со стороны, как отдельного сотрудника, так и группы может быть силой, сдерживающей развитие компании, которая зависит от организационной структуры предприятия и сложившейся культуры. Зачастую сопротивление возникает в связи с тем, что сотрудники избегают брать ответственность на себя в новых условиях, так как еще отсутствует отлаженный механизм работы, поэтому сотрудники не принимают участия в нововведениях и не способствуют ускорению его введения. Это может привести к тому, что и руководители теряют интерес к реализации программы изменений, а это, в свою очередь, вытекает в демотивацию персонала. Сопrotивление персонала организационным изменениям создает следующие проблемы: стагнация развития компании; невозможность выхода организации на новые рыночные ниши; низкая конкурентоспособность; неудовлетворенность потребителей; ухудшение

деловой репутации и имиджа компании. Следовательно, отказ от внедрения инноваций может способствовать не только снижению производительности труда, но и к уходу организации с рынка (гибель компании). Именно, поэтому HR - менеджеры компании должны исследовать причины сопротивления персонала и разрабатывать методы их преодоления.

Список использованной литературы

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент / И.Ансофф. – Питер, 2009. – 344 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10 - е изд. / пер. с англ. под ред. И.Малков. СПб.: Питер, 2012. 848 с.
3. Джеймс Брайан Куинн. Сопротивление изменениям и методы его преодоления URL: http://www.elitarium.ru/soprotivlenie_izmenenijam/ (дата обращения: 01.11.2017)
4. Кобзева Н.М. Феномен сопротивления изменениям: сущность, виды и формы проявления. Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2013. №4. С.298 - 303.
5. Левин К. Теория поля в социальных науках / К.Левин. – Академический проект, 2017. – 316 с.
6. Сафонова Анна. 4 вечные проблемы управления персоналом, которые тянут бизнес на дно URL: <https://www.gd.ru/articles/8812-qqq-16-m9-14-09-2016-problemy-upravleniya-personalom> (дата обращения: 28.11.2017)
7. Hossein M. M. J. Evaluation effect of management information system. Procedia Computer Science. 2011. № 3. P. 1296 - 1303.
8. Rosenberg S. Breaking down the barriers to organizational change. The 2011 New Orleans Academic Conference. New Orleans, Louisiana. 2011. P. 461 - 467.

© Смирнова Я.В. , 2017

Соркомова Л. Д., гр. Ф(мз) - 51,
Экономический факультет ХГУЭП
Лемешко Е. Ю., к.э.н., доцент кафедры финансов ХГУЭП
г. Хабаровск, Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Аннотация

В статье рассмотрена роль оценки финансового состояния в управлении финансами организации. Дано определение финансового состояния и рассмотрены методики оценки.

Ключевые слова

Финансы, финансовое состояние, оценка финансового состояния, методики.

Анализ финансового состояния организаций является важнейшим условием успешного управления ее финансами. В нынешних условиях роль управления финансовым состоянием и его оценки не только усилилась, но и качественно изменилась.

Современная экономика находится в очень нестабильном состоянии. Многие организации в процессе продолжающихся экономических реформ, усугубленных мировым экономическим кризисом, оказались в затруднительном экономическом положении. Доходы растут медленнее, чем затраты. Напряженная динамика спроса на выпускаемую продукцию и оказываемые услуги, неэффективно используемая материально - техническая база, рост конкуренции на потребительском рынке - все это ухудшает финансовое состояние организаций и требует тщательного контроля за результатами их хозяйственной деятельности, их финансовым состоянием.

В современных условиях оценка финансового состояния имеет большое значение не только для самих организаций, но и для акционеров, потенциальных инвесторов. Поэтому серьезное значение приобретает аналитическая работа по изучению и прогнозированию финансового состояния организации.

Главная цель оценки финансового состояния организации, как пишет Ковалев В. В., это «...оценка и идентификация внутренних проблем предприятия для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, перехода к процедурам банкротства, покупки - продажи бизнеса или пакета акций, привлечения инвестиций (заемных средств)» [2, с. 199].

В целях экономического анализа финансовое состояние можно определить как систему финансовых показателей организации, характеризующих на определенную дату наличие у неё активов, размер обязательств, способность организации функционировать и развиваться, адаптируясь к изменяющейся внешней среде, возможность удовлетворять требования кредиторов, её инвестиционную привлекательность.

Существует множество различных методик оценки финансового состояния предприятий. Так, многие авторы подразделяют методики оценки на следующие функциональные группы [1, с. 16]:

- трансформационные методики;
- методики общего качественного анализа;
- коэффициентные методики;
- интегральные методики.

Трансформационные методики применяются на начальном этапе анализа финансового состояния, с целью формирования достоверной и наиболее полной базы финансовых данных и подготовки ее для следующих оценочных процедур. На основе проведенных исследований и экспертных процедур может корректироваться предоставленная финансовая отчетность, составляться управленческая оценка показателей с приближением финансовых показателей к реальной рыночной оценке.

Методики общего качественного анализа составляют исследования структуры и динамики статей бухгалтерской отчетности с привязкой к эффективной отраслевой структуре активов и источников их финансирования. Проводится сопоставление элементов активов и пассивов на близких платежных горизонтах и делается вывод о ликвидности баланса. Подробно анализируются наиболее яркие тенденции в изменениях статей отчетности и возможные причины, их обусловившие. На данных исследований могут строиться прогнозные финансовые отчеты.

Коэффициентный анализ - основной метод при оценке финансового состояния предприятия. Существует достаточно большое количество финансовых показателей, используемых в анализе: показатели ликвидности, оценки скорости обращения элементов активов и обязательств, характеристики структуры источников финансирования и индикаторы эффективности деятельности. Методы расчета показателей разнообразны и

выбор конкретного метода должен осуществлять аналитик согласно отраслевой специфике предприятия и цели анализа.

Интегральные модели оценки финансового состояния основаны на расчете небольшого числа финансовых показателей, сводимых в комплексную оценку, и позволяют нивелировать влияние проблемных ситуаций, возникающих при интерпретации финансовых коэффициентов. Интегральные модели позволяют отнести предприятие к той или иной группе с соответствующим набором характеристик и удобны для экспресс - анализа финансового состояния, поскольку не требуют значительных затрат времени и ресурсов.

Следует отметить, что в данное время нет единого подхода к выбору финансовых показателей для оценки финансового анализа и выбора методики проведения анализа.

Выявленные при анализе финансового состояния организации ключевые показатели дают полную объективную картину финансового положения предприятия, его потоков прибылей и убытков, изменений в структуре пассивов и активов, а также с расчетами с дебиторами и кредиторами. Имея все эти данные, руководитель имеет возможность провести работы по улучшению финансового состояния, предотвращению потерь и возможного банкротства организации.

Таким образом, оценка финансового состояния организации является гибким и важнейшим инструментом для каждого руководителя. В нынешней нестабильной экономической ситуации финансовый анализ наиболее необходим для эффективного функционирования организаций и управления их финансами.

Список использованной литературы

1. Батьковский М. А., Булава И. В. Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления // Экономический анализ. № 31. 2012. с. 16
2. Ковалёв В. В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2006. с. 199
3. URL: <https://elibrary.ru/> - научная электронная библиотека

© Соркомова Л. Д., Лемешко Е. Ю., 2017

Соян А.Ч.

студентка 4 курса,

Иргит А.А.

студентка 4 курса,

Научный руководитель: **Серээжикпей А.А.**

аспирант кафедры экономики и менеджмента,

Тувинский государственный университет,

г.Кызыл, РФ

СИСТЕМА MOODLE КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ СО СТУДЕНТАМИ

Аннотация. В статье рассматривается значимость дистанционного обучения и системы дистанционного обучения Moodle в образовательной деятельности. Использование системы Moodle в образовательном процессе как систему для обратной

связи со студентами позволяет сформировать у обучающихся способность к самостоятельному поиску, непрерывному самообразованию и творчеству. Выявлены основные возможности системы, описаны методы для обратной связи в системе Moodle.

Ключевые слова: *информационные технологии, система дистанционного обучения (СДО), система, дистанционное обучение, Moodle, процессы.*

Современная жизнь общества характерна резким усилением взаимосвязей между людьми, независимо от расстояний между ними. Глобализация, локализация, демократизация, – такими терминами характеризуются процессы, происходящие во всех сферах жизни людей: социальной, политической, экономической и культурной. Эти процессы обеспечиваются быстрым темпом развития информационных технологий, способствующих быстрому круговороту информации в обществе. Чрезвычайно важное место среди них занимают технологии, поддерживающие коллективную умственную деятельность группы людей, даже в тех случаях, когда они разделены расстояниями, часовыми поясами и другими препятствиями для общения в непосредственной близости. Типичными примерами такой деятельности являются многие рабочие совещания, деловые игры, научные конференции, и т.п. А в связи с одновременно идущими тенденциями глобализации и индивидуализации в образовании, именно эта сфера деятельности особенно нуждается в таких технологиях. В ответ на эту потребность и возникла система дистанционного обучения.

Дистанционное обучение зародилось в конце двадцатого века и вошло в современный информационный мир как высокоперспективная и высокоэффективная система подготовки специалистов. Появление и активное продвижение во многих странах дистанционного обучения – это адекватный ответ систем образования на стремление общества к информационному миру и происходящие процессы объединения. Дистанционная форма обучения дает сегодня возможность создания систем массового непрерывного самообучения, всеобщего обмена информацией, независимо от наличия временных и пространственных поясов [2].

В настоящее время информационные технологии образовательной деятельности занимают все более прочное место в системе высшего образования.

Решение этих проблем позволит существенно повысить эффективность дистанционного обучения. На сегодняшний день развитие любого российского университета, а тем более заведения, претендующего на высокие места в мировом рейтинге, немислимо без создания и использования вузом дистанционной системы и привлечения к этой работе преподавателей и студентов. Многие высшие учебные заведения начали использовать или уже используют систему Moodle в своей образовательной деятельности для обратной связи со студентами.

Система Moodle (модульная объектно - ориентированная динамическая учебная среда) – свободная система управления обучением, которая распространяется по лицензии GNU (General Public License). Данная система ориентируется на организацию взаимодействия между студентами и преподавателем через реализацию философии «социальная конструкционистская педагогика», но также подходит и для организации обычных дистанционных курсов и поддержки очной формы обучения.

Moodle используется около в 200 странах мира и переведена на десятки языков. СДО Moodle, используя веб - технологии, позволяет соединить в единое пространство обучение

в группе. Она дает возможность эффективно организовать процесс обучения с помощью проведения тестовых заданий, семинарских занятий, бизнес - кейсов, включения в дисциплину ссылок и объектов из сети Интернет, заполнения электронных журналов и многое другое.

К основным возможностям Moodle можно отнести следующее [1]:

- имеет простой, эффективный, совместимый с разными браузерами web - интерфейс;
- список курсов содержит описание каждого курса на сервере, предоставляя доступ к этой информации и гостю;
- курсы разбиваются на категории, имеется механизм поиска курсов по ключевому слову, система может поддерживать тысячи курсов;
- большинство текстовых элементов (ресурсы, форумы, задания и т.д.) могут быть отредактированы, используя внедренный HTML редактор;
- систему легко установить на большинство платформ, поддерживающих PHP;
- система является простой, легкой и эффективной, совместимой с различными продуктами и предъявляет небольшие требования к браузерам;
- бесплатное использование СДО;
- легкость установки и обновления при переходе на новые версии системы.

Обеспечение студентов учебной информацией в соответствии с технологической картой дистанционного курса с экрана, сохранить их на свой компьютер для дальнейшего ознакомления, распечатать для работы с твердой копией. Так, для сопровождения лекционного материала можно использовать файлы с текстами лекций, различные изображения, веб - страницы, аудио - и видеоматериалы, ссылки на ресурсы Интернет и др. Для ввода материала лабораторных (практических) работ и текущего контроля знаний студентов на этом этапе можно также рекомендовать элементы курса такие, как «Лекция», «Задание», «Глоссарий». Для коммуникации и социализации в сообществе курса, т.е для обратной связи со студентами преподаватель может использовать форумы, чаты, wiki, систему обмена сообщениями, блоги и другие.

В системе Moodle используются различные информационные и коммуникационные технологии (чаще всего — сочетание различных технологий) для обратной связи преподавателя со студентами. При этом, использование каждой технологии зависит от целей и задач, стоящих перед дистанционным курсом. Например, традиционные средства обучения на печатной основе используются для знакомства учащихся с новым учебным материалом, интерактивные аудио и видео конференции обеспечивают общение в режиме реального времени, компьютерные конференции и электронная почта используются для отправки сообщений, обеспечения обратной связи с учащимися, а также для постоянных контактов между учащимися одной группы. Заранее записанные на пленку видеолекции помогут учащимся увидеть лекции и визуализировать содержание учебного материала. Факсимильная связь может использоваться для передачи оперативных сообщений, заданий и обеспечения быстрой обратной связи с обучающимися.

Список использованной литературы:

1. Анисимов А.М. Работа в системе дистанционного обучения Moodle: учебное пособие. 2 - е изд. испр. и доп. - Харьков, ХНАГХ, 2014. - 292 с.

2. Сагиндыкова А. С., Тугамбекова М. А. Актуальность дистанционного образования // Молодой ученый. — 2015. — №20. — С. 495 - 498. — URL <https://moluch.ru/archive/100/20703/> (дата обращения: 11.12.2017).

3. Колокольникова, А. И. К61 Базовый инструментарий Moodle для развития системы поддержки обучения / А. И. Колокольникова. – М. - Берлин: Директ - Медиа, 2016. – 291 с.

© Соян А.Ч., Иргит А.А., 2017

Тагирова А. Ф.

студент НФ БашГУ

к.э.н., доцент

Исламов Ф.Ф.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье представлены различные подходы к определению понятия «источники финансирования», рассматриваются классификационные основания источников финансирования, обосновывается использование трехфакторной модели оптимизации структуры источников финансирования.

Ключевые слова: источники, структура источников, цена источников финансирования, прибыль, амортизационные отчисления.

Для того, чтобы обеспечить деятельность предприятия достаточным объемом финансовых ресурсов для непрерывного производственного процесса, для сохранения финансовой устойчивости и платежеспособности, необходимо иметь все возможные источники финансирования. Поэтому совершенствование структуры источников финансирования, их оптимизация для обеспечения надежных и недорогих источников финансирования является для хозяйствующего субъекта одной из главных проблем.

Несмотря на то, что общепризнанного определения понятия «источники финансирования» в научной литературе нет, подавляющее большинство авторов под источниками финансирования деятельности предприятия понимает все денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта, которые предназначены для покрытия текущих производственных затрат, для покрытия расходов по заработной плате персонала, по выполнению обязательств и перед поставщиками, и перед государством по уплате налогов, по финансированию других необходимых для деятельности предприятия затрат [1].

Источники финансирования деятельности предприятия классифицируются по различным основаниям, причем основания классификации источников финансирования в отечественной литературе отличается от классификации, приводимой в зарубежных источниках. Так, российские авторы [1, 2, 3, 4, 5] все источники финансирования делят по таким основаниям, как: по временным характеристикам источники финансирования (на краткосрочные и долгосрочные); по отношению к предприятию (на внутренние и

внешние); по отношениям собственности (собственные и заемные). В свою очередь, в зарубежной литературе общепризнанной является деление источников финансирования на внутренние (собственные средства) и внешние (ссуды банков, займы и т.д.) [4]. В российской же литературе на внутренние и внешние источники делят как собственные средства (внутренние – прибыль и амортизационные отчисления, внешние – уставный капитал, эмиссия акций), так и заемные (внутренние – кредиторская задолженность перед персоналом и учредителями, внешние – кредиты, займы, кредиторская задолженность перед поставщиками и бюджетом). Это имеет важное значение при определении оптимальной структуры источников финансирования.

Различным источникам финансирования деятельности предприятий, таким как: прибыль, амортизационные отчисления, кредиты и займы, взаимное финансирование, бюджетные источники финансирования, облигационные займы, лизинг, факторинг и т.д. Однако следует отметить, что практически не рассмотрены проблемы их практической доступности с точки зрения формирования оптимальной структуры источников финансирования деятельности предприятия.

К примеру, несмотря на то, что бюджетное финансирование является самым дешевым заемным источником финансирования, на практике воспользоваться им могут лишь те предприятия, которые выигрывают аукцион на выполнение госзаказа, назначив минимальную цену за свои товары, услуги или работы, что невыгодно подавляющему числу предприятий [4]. Взаимным финансированием на практике могут воспользоваться только партнеры, имеющие длительные производственные связи, а облигационные займы доступны лишь очень крупным корпорациям, поскольку для их получения необходимо обеспечить долговую рейтинг, формируемый постоянной платежеспособностью предприятия. Лизинг может быть использован как источник финансирования исключительно для обновления основных фондов предприятия [5].

В последнее время, значительное число авторов в качестве источников финансирования рассматривают факторинг [6], облигации, привилегированные акции и т.д., однако на практике в России эти источники фактически не применялись и, прежде всего, в связи с отсутствием конкретных критериев оценки этих источников финансирования и отсутствием практических примеров, которые показали бы эффективность и целесообразность выбора этих источников финансирования.

В целом, анализ литературы свидетельствует о достаточно полном изучении различных источников финансирования деятельности предприятия, выделении их положительных и отрицательных сторон, однако тот же анализ литературы показывает, что методология формирования оптимальной структуры источников финансирования деятельности предприятия до настоящего времени так и не выработана, несмотря на то, что нерациональная структура источников финансирования неизменно приводит к финансовой несостоятельности предприятия. Как показывает практика, традиционно подавляющее количество предприятий в качестве источников финансирования используют кредиты и займы.

При формировании оптимальной структуры источников финансирования деятельности предприятия, необходимо, прежде всего, решить задачу поиска оптимального соотношения «доходность – риск» этих источников финансирования, что можно сделать, если рассматривать всю совокупность имеющихся у предприятия источников финансирования как портфель активов. Исходя из этого положения, при выборе модели оптимизации структуры источников финансирования можно использовать те же критерии, что и при формировании оптимальной структуры капитала предприятия, а именно критерий минимальной цены капитала и критерий рентабельности собственного капитала, которая

должна быть выше цены его капитала [5]. Однако этих критериев для формирования оптимальной структуры источников финансирования недостаточно, так как здесь есть еще проблема подбора таких источников финансирования, которые бы позволяли развиваться и расти предприятию, а исчерпывали бы все доходы предприятия. В связи с этим, нужно учитывать еще один критерий – уровень финансового риска, определяемый на основе финансового левериджа, который однонаправлен либо в сторону увеличения рентабельности собственного капитала, либо в сторону повышения финансовой устойчивости, что позволяет принять решение, которое обеспечит и рациональную структуру источников финансирования деятельности предприятия, повышающих уровень доходности предприятия, и приемлемый уровень риска.

Литература:

- 1 - . Киров, А.В. Специфика управления структурой источников финансирования капитала российских предприятий / А.В. Киров // Вестник ВолГУ. – 2016. – № 1. – С. 138 - 142.
2. Немыкина, О.С. Анализ классификаций источников финансирования деятельности организации с точки зрения их практического применения / О.С. Немыкина // Вестник Том. гос. ун - та. Экономика. – 2017. – № 3 (19). – С. 60 - 67.
3. Дорошенко, Т.В. Формирование оптимальной структуры ресурсов предприятия / Т.В. Дорошенко // Финансовый менеджмент. – 2015. – № 9. – С. 32 - 36.
4. Лозовой, М.М. Понятие финансирования: теоретические и правовые основы. Бюджетное финансирование / М.М. Лозовой // Законность и правопорядок в современном обществе. – 2016. – № 27. – С. 179 - 184.
5. Чайковская, Н.В. Состав финансовых ресурсов организации и их современное состояние / Н.В. Чайковская // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2015. – № 5. – С. 15 - 20.
6. Павлова, Л.Н. К вопросу о финансовом обеспечении предпринимательства / Л.Н. Павлова // Финансы. – 2015. – № 1. – С. 20 - 25.

© Тагирова А.Ф., 2017

Трибушный И.Ю.

к.э.н., доцент

Трибушная В.Х.

к.э.н., доцент

инженерно - экономический факультет

ИжГТУ,

г. Ижевск, Российская Федерация

УСЛОВИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация Приведены результаты исследования актуальной проблемы формирования цифровой экономики, предложены комплексные прикладные задачи по ряду направлений реализации государственной программы

Ключевые слова Цифровая экономика, сеть Интернет, цифровая революция, ИТ - технологии, программа, задачи.

Сеть «Интернет» и новые цифровые технологии в корне меняют мир, качество жизни людей, систему экономических отношений между странами и внутри стран. Интернетом пользуется уже более половины населения земного шара. Глобальный цифровой рынок характеризуется высоким темпом роста. В мире растёт уровень доступа к Интернету, интеграции глобальной сети в жизнь миллиардов людей, возрастает спрос потребителей на цифровые технологии. По данным Росстата с 2010 г. по 2016 г. доступ населения к Интернету вырос с 48,4 % до 74,8 % , а в целом ежедневное количество пользователей Интернета, на конец 2016 г. составляет 60 % (70,4 млн. чел.). Число пользователей в возрасте 18 лет и старше, входящих в Интернет не реже одного раза в месяц, превышает 70 % от численности всех россиян или 81,8 млн. человек [1]. По этому показателю Россия является лидером в Европе. Средняя скорость Интернет в стране в 2016 г. увеличилась на 29 % .

Информационные технологии (ИТ) во всём мире, включая нашу страну, применяются уже давно, но на данном этапе их развития - это чрезвычайно модная тема [2]. Сегодня это объективный мировой тренд, пришедший на смену информатизации общества. Сильной стороной информатизации в прошлом был высокий уровень развития аппаратно - программных комплексов, а слабой стороной - телекоммуникационная инфраструктура. В условиях Интернета развиваются инфокоммуникационные технологии, снимающие ограничения для построения информационного общества и его основной составляющей – цифровой экономики (ЦЭ). В нашей стране есть условия для динамичного распространения широкополосного доступа и беспроводных сетей на уровне ведущих стран мира, что важно для цифровой революции.

Власти России в мировом тренде реализуют активную политику и организационную деятельность по прорывному переходу страны с IV технологического уклада на VI технологический (цифровой) уклад. Известно, что переход на V технологический уклад (1980 - 2035 гг.), в центре которого должна быть «Компьютерная революция», по объективным причинам пока мало осуществлен. Поэтому требуется создать реальные условия для прорыва в VI технологический уклад (приблизительно с 2030 г.), ядром которого служит «Информационная (цифровая) революция». Между укладами есть преемственность и информационные технологии дают шанс на прорыв в ЦЭ. Цифровая революция – это переход к цифровой электронике, появившейся в конце 1950 - х годов, взамен механической и аналоговой электронной технологии. 1 декабря 2016 г. Президент РФ В.В. Путин в своём послании Федеральному собранию отметил, что ИТ - отрасли имеют высокий потенциал развития, могут в перспективе в два раза увеличить экспорт ИТ - продуктов, а также указал на необходимость формирования масштабной системной программы развития экономики нового технологического поколения под названием цифровая (электронная) экономика.

В своем программном выступлении 2 июня 2017 г. на Петербургском международном экономическом форуме Президент РФ отметил, что российские ИТ - компании глобально конкурентны и страна способна добиваться лидерства по ряду направлений цифровой экономики.

Перспективы формирования ЦЭ подтверждены решением «Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам» от 5 июля 2017 г. о включении направления «Цифровая экономика» в перечень главных направлений стратегического развития РФ до 2018 г. и на период до 2025 г. ИТ - технологиям и ЦЭ отводится первостепенное значение. Они создают прозрачность работы госаппарата, меняют основы и условия ведения предпринимательства, госуправления, формируют новые отрасли,

бизнесы, профессии, изменяют уклад жизни населения и повышают качество жизни, открывают новые возможности для развития государства в целом. ИТ - технологии играют особую роль в безопасности государства. Распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 . №1632 - р утверждена госпрограмма «Цифровая экономика Российской Федерации» (ГП ЦЭ РФ) [3]. Цель программы - организация системного развития и внедрение ИТ - технологий во всех областях жизни страны. Из цели вытекают задачи, содержащие то, что требуется исполнить для реализации ГП ЦЭ РФ. В результате системного анализа авторами предлагаются комплексные прикладные задачи по ряду направлений реализации ГП ЦЭ РФ: 1) анализ и оценка достигнутых результатов в ИТ - отрасли, ключевых институтов, механизмов и инструментов; 2) формирование и применение новой нормативной базы для внедрения ИТ - технологий; 3) господдержка ИТ - компаний, разработки и компетенции которых имеют сквозной межотраслевой эффект; 4) участие государства и частного бизнеса в создании опорной инфраструктуры ЦЭ; 5) формирование менеджмента в производственном Интернете, цифровой промышленности с учётом рисков; 6) стимулирование ИТ - специалистов и выпускников по ИТ - специальностям; 7) обеспечение всеобщей цифровой грамотности населения.

Проведённое исследование на основе теоретического поиска условий и перспектив создания цифровой экономики имеет практическую значимость.

Список использованной литературы

1. Брахи́ма Сану. Количество пользователей интернета в России, 2016. URL: http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151 (дата обращения 01.12.2017 г.).
2. Глазьев С.Ю. Великая цифровая экономика Изборский клуб, 2017. URL: <https://izborsk-club.ru/14013> (дата обращения 28.11.2017 г.).
3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632 - р http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW (дата обращения 30.11.2017 г.).

© Трибушный И.Ю., 2017

© Трибушная В.Х., 2017

Трофимекова Е.В.

студент - магистр 2 курса МТ - 16(мар) ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»
г. Смоленск, РФ

Зеданна А.В.

аспирант кафедры ЭЭП ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»
г. Москва, РФ

Научный руководитель: Жужгина И.А.

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»
г. Смоленск, РФ

ОСОБЕННОСТИ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ, КАК ОБЪЕКТА ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация

В статье рассмотрена специфика теплоэнергетических предприятий, описаны проблемы привлечения инвестиций в отрасль.

Ключевые слова:

теплоэнергетические предприятия, тарифное регулирование, перекрестное субсидирование; инвестирование в теплоэнергетике.

В современной практике оценки инвестиционных решений существует множество видов и методов оценки, выбор которых зависит от большого количества факторов, таких как цель инвестирования; объем, глубина и сложность проекта, стоимость проекта, период и сроки реализации инвестиционного проекта, потребность в различных видах ресурсов, условия инвестирования, тип планируемых инвестиций и других факторов.

Инвестиционный анализ охватывает полный цикл разработки и реализации проекта - от первоначального замысла проекта до получения прибыли. Однако специфика теплоэнергетических предприятий не позволяет направлять инвестиции только на получение прибыли, так как данные объекты относятся к базовой инфраструктурной отрасли, приоритет которой заключается в надежном обеспечении населения электрической и тепловой энергией. Эта причина не дает предприятиям возможности максимизировать свои тарифы, что замедляет возврат капиталовложений инвесторам и делает теплоэнергетику менее привлекательным объектом инвестирования по сравнению с другими отраслями экономики. Специфика теплоэнергетики определяет особенности процессов инвестирования.

Одна из особенностей заключается в том, что для большинства энергетических инвестиционных проектов характерны явные или неявные социальные обременения – например, обязательство поставок тепловой и электрической энергии в отдаленные регионы с низкой плотностью населения по регулируемым тарифам, что делает поставки энергии нерентабельными, и приводит к необходимости применения перекрестного субсидирования. Существование убыточных подразделений и направлений деятельности, от которых организация отказать не может, снижает прозрачность ее функционирования, ведет к снижению капитализации компании и негативно воспринимается потенциальными инвесторами.

Еще одной особенностью является высокая стоимость оборудования теплоэнергетических компаний, из-за чего возникает необходимость проведения множества предварительных согласований, длительность проведения организационных и технических работ, финансовые, организационные и технические проблемы в реализации инвестиционных проектов. Все это приводит к сокращению количества компаний, которые могли бы выступить в качестве инвестора.

По сути, основным инвестором, которому под силу выполнение инвестиционных проектов в сфере энергетики, является государство. Привлечение частных инвесторов возможно, но, как правило, только по программам государственно - частного партнерства.

Также к особенностям российской теплоэнергетики можно отнести использование метода ценообразования по принципу «затраты плюс», который не стимулирует энергетические компании к оптимизации результатов своей деятельности, так как любое снижение затрат приведет в дальнейшем к соответствующему снижению тарифа, а соответственно, и к снижению выручки компании, что в свою очередь, приведет к увеличению срока возврата средств инвесторам. Вдобавок тарифы на тепловую и электроэнергию пересматриваются регулярно, что осложняет прогнозирование результатов деятельности и планирование возврата инвестированных средств.

Учитывая особенности теплоэнергетических предприятий, можно сказать, что капиталовложения должны носить долгосрочный характер, и инвестор должен быть готов к низкой норме доходности, по сравнению со среднерыночной, а также не сможет повлиять на регулирование тарифов, с целью увеличения скорости возврата собственных вложений.

Следовательно, повысить эффективность инвестиционных проектов можно за счет привлечения внешних инвесторов и / или ликвидации перекрестного субсидирования.

Для стимулирования процесса привлечения средств внешних инвесторов в теплоэнергетику необходимо разработать механизм инвестирования, который будет согласовывать противоречивые интересы инвесторов – скорейший и гарантированный возврат средств, и государства – выполнение социальных обязательств и создание условий для роста экономики. Инструментом реализации данного механизма может стать тарифное регулирование на основе метода возврата на вложенный капитал (метод RAB, англ. regulatory asset base). При установлении тарифов по методу RAB теплоэнергетическая компания генерирует доход, напрямую связанный с затратами на формирование ее активов, при этом резко возрастает инвестиционная привлекательность компании, а катастрофический разрыв между стоимостью компании и стоимостью активов, порождаемый установлением тарифов по принципу «затраты плюс», устраняется. Однако применение метода RAB приводит к возникновению конфликта интересов компании и потребителей. С одной стороны, энергетическая компания получает дополнительные доходы для финансирования своих программ развития, с другой стороны, потребители получают тепловую и электроэнергию по повышенным тарифам. Соответственно этот метод экономически не выгоден для нашего государства.

Рассматривая второй вариант, можно сказать, что перекрестное субсидирование, под которым понимается ценовая дискриминация, устанавливающая цену в зависимости от видов деятельности энергетических компаний, наиболее предпочтительно в сложившихся условиях. В 2016 году суммарный объем перекрестного субсидирования в России составил 270 млрд. руб. На рисунке 1 представлено ранжирование регионов России по объемам перекрестного субсидирования.

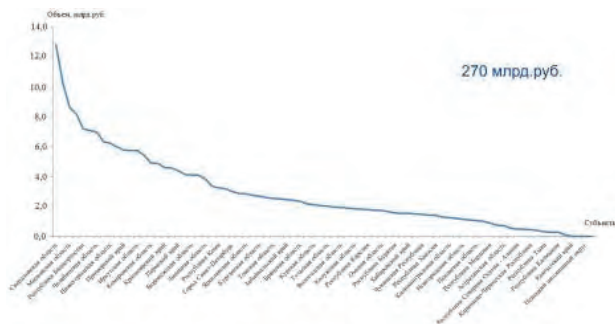


Рисунок 1 – Распределение объемов перекрестного субсидирования по субъектам РФ в 2016 году

Сокращение объемов перекрестного субсидирования приведет к установлению правильных ценовых сигналов на рынке электрической энергии и экономики в целом. Если сохранить стратегию перекрестного субсидирования, то проявляется негативная сторона – уход крупных промышленных потребителей от «большой» энергетики как в части объемов приобретения на оптовом рынке, так и в части передачи, приведет, в свою очередь, к росту тарифной нагрузки для остальных потребителей.

Таким образом, процесс инвестирования на теплоэнергетических предприятиях имеет сложности, связанные со спецификой данной отрасли, поэтому выбор конкретных методов и средств будет зависеть от сложившейся ситуации.

Список литературы

1 Сорокин А.Н. Специфика предприятий энергетической отрасли как объекта инвестиций // Российское предпринимательство № 11, 2011. С. 102 - 107.

2 Золотова И.Ю. Перекрестное субсидирование в электроэнергетике: эмпирический анализ, оценка эффективности собственной генерации // Высшая школа экономики, 2017 URL: <https://ipcrem.hse.ru/data/2017/06/26/1170313593/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%81%D0%B8%D0%B4%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%B2%20%D1%8D%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B5.pdf> (дата обращения 01.12.17)

© Трофименкова Е.В., Зедина А.В., 2017

Тюрина А. 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

ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЕГО СТОИМОСТИ

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие заемного капитала экономического субъекта, раскрыты задачи и этапы его управления, цели анализа заемного капитала.

Ключевые слова: заемный капитал, заемные средства, управление заемным капиталом, анализ заемного капитала.

Эффективное управление бизнесом лишь в рамках собственных ресурсов предприятий практически невозможно. Для возрастания финансовых возможностей фирмы необходимо привлечение дополнительных заемных средств с целью увеличения вложений в собственный бизнес, а также приращения большей экономической выгоды.

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что процесс управления заемными средствами является одной из важнейших функций финансового менеджмента, нацеленной на обеспечение достижения высоких конечных результатов финансово - хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Экономист О.В. Шарикова, в узком смысле, под заемным капиталом понимает свободное от обязательств имущество организации, являющееся ее стратегическим резервом, который образует условия для ее развития и при необходимости компенсирует

убытки [6]. Автор также утверждает, что заемный капитал является одним из ценообразующих факторов, когда речь заходит о стоимости самой компании.

Заемный капитал, по словам А.М. Фридмана, представляет собой часть капитала, не принадлежащая хозяйствующему субъекту, которая используется предприятием, но при этом привлекается на основе коммерческих или банковских кредитов, а также эмиссионных займов на основе возвратности [4].

Н.М. Лебедева считает, что заемный капитал – это совокупная величина ее обязательств перед прочими юридическими и физическими лицами [3]. Размер этих заемных средств характеризует возможные будущие изъятия средств предприятия, которые связаны с ранее принятыми обязательствами.

Для успешного управления заемным капиталом, должна быть в организации сформирована грамотная политика. Этот процесс, по мнению Е.С. Чуваковой [5], происходит в несколько этапов (рис. 1).



Рис. 1. Этапы управления заемным капиталом предприятия

Привлечение денежных средств из внешних источников требует определенного внимания со стороны заемщиков. Поэтому с его стороны должен быть проведен анализ заемного капитала и эффективности его применения. Цель такого анализа, по словам Е.Н. Гладковской [2], заключается в следующем:

- оценка перспектив финансового состояния компании в будущем и настоящем времени;
- определение возможных вариантов финансирования и их дальнейшего применения;

– обоснование вероятных и доступных темпов развития организации с позиции ее обеспечения различными источниками финансирования;

– прогнозирование реального положения экономического субъекта на рынке капиталов.

Немаловажное значение отводится и задачам по управлению заемным капиталом. Так, Н.В. Бондарчук [1] выделил четыре задачи, которые представлены на рис. 2.



Рис. 2. Задачи управления заемным капиталом

Таким образом, использование заемного капитала организациями имеет более высокую степень своего финансового развития, за счет формирования добавочного объема активов, а также возможности прироста финансовой рентабельности деятельности. Поэтому возрастает значение управления заемным капиталом, поскольку повышается риск, который при реализации неблагоприятных сценариев может привести к экономическим потерям и даже банкротству предприятия.

Список использованной литературы:

1. Бондарчук, Н.В. Финансово - экономический анализ для целей налогового консультирования: учебник / Н.В. Бондарчук, М.Е. Грачева, З.М. Карпасова - М.: Палата налоговых консультантов, 2014. – 256 с.
2. Гладковская, Е.Н. Финансы: учебник / Е.Н. Гладковская – СПб: Питер, 2015. – 302 с.
3. Лебедева Н.М. Анализ капитала организации / Н.М. Лебедева // Справочник экономиста. – 2015. № 3. – С.14 - 15.
4. Фридман, А.М. Финансы организации: учебник / А.М. Фридман. – М.: Дашков и К, 2015. – 488 с.
5. Чувакова, Е.С. Об оценке заемного капитала предприятия и его отдельных элементов / Е.С. Чувакова // Вестник СамГУПС. – 2015. № 5. – С. 74 - 80.
6. Шарикова О.В. Определение оптимальной структуры капитала российских организаций / О.В. Шарикова // Корпоративные финансы. – 2015. № 1. – С.33 - 37.

© Тюрина А. О., 2017

ЦЕННОСТИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация: В статье даны понятия лояльность потребителя, ценность, с точки зрения разных авторов. Рассмотрены разные группы ценностей и проанализировано их влияние на формирование лояльности потребителей. Установлена взаимосвязь ценностей и организационной культурой предприятия.

Ключевые слова: лояльность покупателей, ценности, организационная культура, рынок, предприятие, бренд.

Одним из существенных признаков рынка, являются отношения, которые формируются между людьми по поводу условий купли - продажи товаров, их качества, надежности, цен, др. Отношения, проявляющиеся в приверженности покупателей товарам какой - либо марки, часто называют лояльностью.

Лояльность рынка, в общем и целом, означает верность потребителей, проявляемая ими по отношению к данной конкретной организации, ее товарам [4,с.99].

Для повышения уровня лояльности потребителей на рынке производителям и субъектам рынка необходимо, как минимум, знать, мотивы которыми руководствуются потребители при выборе товара, т.е., что именно для них является ценностью.

Прежде чем перейти к подробному рассмотрению факторов формирующих ценности, как элемента культуры, необходимо сделать анализ определений некоторых авторов понятия «ценность». Так, например, Ю. Одегов [3,с.112] определяет ценности, как, представление человека о значимости для него различных явлений, предметов, о главных целях жизни, труда, а также о средствах достижения целей. Такие исследователи как В. Добренков, А. Кравченко [2,с.90], занимающиеся вопросами организационной культуры, считают, что ценности – это социально одобряемые и разделяемые большинством людей представления о том, что такое добро, справедливость, патриотизм, романтическая любовь, дружба и т.п.. Исследователь Ю. Волков сформулировали следующее определение ценностей – это понятие, которое служит для обозначения объективных явлений, их свойств, а также абстрактных идей, воплощающих в себе общественные идеалы и благодаря этому выступающих как эталон должного [1,с.67].

Анализ приведенных определений позволяет сформулировать общее определение ценностей: ценности представляют собой свойства общественного предмета удовлетворять определенным потребностям отдельного человека или группы.

Лояльность клиента (покупателя) формируется из двух групп ценностей – экономических (рациональных) и эмоциональных. В основном, действия компании нацелены на построение лояльности на основе чисто экономических ценностей клиента – с помощью цен, предоставления скидок. Местные бренды стремятся адекватно реагировать

на ценовые предпочтения потребителей локальных рынков, иначе их продукцию на этих рынках просто не купят. Однако одного этого часто бывает недостаточно. Клиенты, привыкшие к определенной ценовой категории (определенному диапазону цен), однажды могут и перестать покупать продукт данной марки, если появится более привлекательное ценовое предложение от конкурентов.

Для создания «правильной» лояльности надо понять, что местное предприятие должно (может) делать для того, чтобы задействовать и механизм эмоциональной лояльности. Хорошей основой для создания лояльности могут выступать следующие эмоциональные ценности (на примере продуктов питания):

- высокая питательная ценность товара;
- вкусовые качества;
- свежесть товара;
- широкий ассортимент;
- эргономичный, удобный дизайн упаковки;
- квалифицированный и компетентный персонал (с точки зрения клиента умеющий предоставить исчерпывающие консультации).

Ценностные установки представляют собой основу культуры вообще, и организационной культуры в частности. Организационная культура предприятия, представляет собой совокупность (систему) морально - нравственных ценностей, которые разделяют большинство работников, клиентов, а лояльность дистрибьюторов формируется под воздействием ценностей, но только тех, которые лежат в основе отношений между производителем и посредником [4,с.78].

Другим уровнем лояльности и ценностей на рынках следует назвать уровень конечных потребителей. И здесь следует отметить следующее обстоятельство. Применительно к организационной культуре ценности предприятия можно определить как целевое и желательное событие, поскольку личность всегда занимает позицию оценки по отношению ко всем элементам окружающей ее внешней среды. Ценности в данном случае служат стимулом, необходимым условием для любого рода взаимодействия.

Если руководство предприятия будет создавать эффективные условия для реализации ценностей клиента, то и уровень лояльности потребителей непременно будет повышаться.

Список литературы:

1. Добренков В.И., Фундаментальная социология / Добренков В.И., Кравченко А. И. Издательство: Инфра - М, - 2007. - 1040 с.
2. Волков, Ю. Социология: курс лекций / Ю. Волков, В. Нечипуренко, А. Попов, С. Самыгин. – Ростов–на–Дону, 2000. - 234с.
3. Одегов, Ю.Г. Управление персоналом: Учебник / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М.: Финстатинформ, 1997. - 367с.
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.

Филиппов М.И.

Студент 3 курса
Калужский государственный
университет им. К.Э. Циолковского,
г. Калуга, РФ

Мосенкова А.О.

Студентка 3 курса,
Калужский государственный
университет им. К.Э. Циолковского,
г. Калуга, РФ

Дорожкина Т.В.

к.э.н., доцент кафедры таможенного дела
Калужский государственный
университет им. К.Э. Циолковского,
г. Калуга, РФ

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА УПРАВЛЕНИЕ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

В настоящее время деятельность таможенной службы России происходит под влиянием различных факторов, которые носят как положительный, так и отрицательный характер. Влияние внешних факторов на управление таможенными органами обусловлено мировыми тенденциями, происходящими в современной экономике: с одной стороны, происходит всеобщий процесс глобализации мирового хозяйства, который ужесточает мировую конкуренцию, а с другой – рост региональной интеграции как способа улучшения конкурентоспособности отдельных стран. Все эти различные внешние факторы оказывают существенное влияние на управление таможенными органами РФ.

Делается вывод о необходимости постоянного совершенствования управления таможенной системой для решения вопросов, связанных с интеграционными процессами с участием РФ.

Ключевые слова:

Таможенные органы, управление таможенными органами, организационно – управленческая деятельность, интересы России, внешние факторы, ключевые направления деятельности ФТС.

В условиях современной экономики процесс интеграции Российской Федерации в международную систему мирохозяйственных связей, вступление во Всемирную торговую организацию, рост и спады национальной экономики, введение санкций в отношении нашего государства и ответные антисанкционные мероприятия обязывают уделить особое внимание вопросу организационно - управленческой деятельности в системе таможенных органов РФ. Ведь именно от результативного функционирования управления будет зависеть эффективность таможенной деятельности в долгосрочной перспективе.

Управление таможенными органами — это непрерывный информационный процесс воздействия на сотрудников таможенных органов, обеспечивающий их целенаправленное поведение при изменяющихся **внешних** и внутренних условиях, путем принятия и реализации управленческих решений [2].

Деятельность таможенных органов осуществляется в различных условиях и факторах, которые оказывают существенное объективное влияние на эту деятельность. Одними из важнейших компонентов внешней среды являются такие факторы, как внешнеэкономическая деятельность, государственная и экономическая безопасность и, кроме того, негативные социальные явления.

Рассмотрим эти факторы подробнее.

Таможенное дело во все времена было непосредственно связано с внешнеэкономической деятельностью государства, и прежде всего, с внешней торговлей. Таможенное регулирование является важнейшим средством воздействия на экспорт и импорт в интересах национального экономического развития.

Россия в уходящем году, налаживая торговые связи, по - прежнему внимательно смотрела на Восток, но уже не только в сторону Китая, а и на Японию, открывала новых партнеров для создания зон свободной торговли даже с теми странами, с которыми это казалось невозможным в условиях взаимных санкций с Западом [1].

В 2017 году был продолжен курс на создание зон свободной торговли. Такой режим уже заработал с Вьетнамом, на очереди – Индия, Сингапур, Иран и Египет.

Все это дает надежду на то, что падение товарооборота России, который сокращается уже третий год подряд, будет преодолено уже в наступающем году. Тренд может быть поддержан и стабилизацией цен на углеводороды, налаживанием торговых связей с Турцией и другими странами.

Укрепляются надежды и на ослабление санкционного режима. Если новая американская администрация избранного президента Дональда Трампа пойдет по пути ослабления или снятия антироссийских санкций, Евросоюз может начать пересматривать и свою санкционную политику. На ситуацию могут повлиять прошедшие выборы в двух крупнейших странах Евросоюза – президентские во Франции и парламентские в Германии.

В 2017 году на пути взаимной торговли России и Европы по - прежнему стоял вопрос санкций. При этом голоса европейских противников взаимных ограничений и предпринимателей, непосредственно ощутивших на своем бизнесе их действия, стали звучать громче.

Отношения России и Запада ухудшились в 2014 году в связи с ситуацией на Украине. Страны ЕС сначала ввели индивидуальные санкции против физических лиц, затем были предприняты секторальные ограничительные меры, которые затрагивают целые отрасли экономики. В ответ Россия ограничила импорт продовольственных товаров из стран, которые ввели в отношении нее санкции.

Экономические санкции Евросоюза против России истекают в конце января 2017 года. По мнению постпреда РФ при ЕС Владимира Чижова, Евросоюз начнет пересматривать санкционную политику, если новая американская администрация избранного президента Дональда Трампа пойдет по пути ослабления или снятия антироссийских санкций.

Складывающаяся геополитическая обстановка, возникающие проблемы в экономической сфере как на государственном, так и на международном уровне,

существенно влияют на появление новых угроз и рисков для развития общества и государства [3].

Таможенные органы участвуют в снижении угроз на всех уровнях безопасности: международном, национальном и частном и их роль в обеспечении безопасности государства с каждым годом только возрастает.

К внешним угрозам относится зависимость страны от импорта, чрезмерная открытость экономики, преобладание экспорта ресурсов над экспортом высокотехнологической продукции; к внутренним – коррупция государственного аппарата, напряженная криминалистическая обстановка и т.п. Современные тенденции подтверждают, что данные угрозы увеличиваются в ряде направлений.

Учитывая данные угрозы, ключевыми направлениями деятельности ФТС РФ на данный момент являются развитие системы таможенного контроля, как наиболее эффективного инструмента, который обеспечивает полное соблюдение порядка трансграничного механизма оборота товаров в рамках государственного механизма реагирования на угрозы национальной безопасности и, кроме того, дальнейшее усовершенствование правоохранительных функций таможенных органов. Важнейшую из них составляет борьба с таможенными правонарушениями. Криминализация ВЭД остается негативным фактором, который несет в себе значительную угрозу национальной безопасности государства. Динамика таможенных правонарушений является этому ярким доказательством.

По итогам работы за первое полугодие 2017 года таможенными органами Российской Федерации возбуждено 1 327 уголовных дел, что на 24 % больше, чем за первое полугодие 2016 года. Количество уголовных дел, возбужденных по результатам оперативно - розыскной деятельности таможенных органов, возросло на 10 % и составило 1 106 уголовных дел [1].

Одним из значительных внешних факторов влияния на управление таможенным делом являются перемены в нормативно - правовой базе таможенной сферы.

Как известно, 11 апреля 2017 года последнюю, пятую подпись под Договором о Таможенном кодексе ЕАЭС поставил Президент Республики Беларусь. Таким образом, была завершена процедура подписания Договора.

В новом Таможенном кодексе приоритетным является электронное таможенное декларирование; письменное декларирование применяется только в определенных случаях (например, в отношении товаров для личного пользования, товаров, пересылаемых в МПО и др.). Также в ТК закреплена норма автоматической регистрации декларации, а в дальнейшем и автовыпуска ее. Кодексом устанавливается юридическая норма, предоставляющая возможность подачи декларации без предоставления таможенному органу документов, на основании которых она заполнена. Акцент переносится на постконтроль.

Еще одной новацией является использование механизма «единого окна» при совершении таможенных операций, что упрощает взаимодействие между госорганами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность, и участниками ВЭД [5].

Таможенный кодекс также оптимизирует порядок предварительного информирования таможенных органов о товарах, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС. Определены 2 вида информации: обязательная информация и информация, предоставляемая для упрощения и ускорения таможенных операций. Для применения этой нормы необходимо

принятие решений ЕЭК, которые должны будут определить состав информации и порядок ее представления.

Таможенным кодексом ЕАЭС унифицированы особенности таможенного декларирования товаров, перемещаемых в несобранном или разобранном виде, а также применение неполного и периодического таможенного декларирования. ТК ТС переносил порядок применения этих норм на национальное законодательство государств ЕАЭС.

Таким образом, в условиях сегодняшней глобализации и стратегических изменений основное внимание необходимо уделять вопросам организационно – управленческой деятельности в системе таможенных органов Российской Федерации. Именно от осуществления всех управленческих функций будет зависеть результативность деятельности таможенной службы в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы

1. www.customs.ru - Официальный сайт ФТС России (дата обращения: 27. 11. 2017).
2. Положение о Федеральной таможенной службе, утвержденное постановлением Правительства РФ от 26 июля 2006 г. №459 (ред. от 16.09.2013).
3. Волков В.Ф. Управление таможенными органами. СПб.: Интермедиа, 2014. – 204 с.
4. Макрусев В. В. Современные подходы к управлению деятельностью таможенных органов. М.: Российская таможенная академия, 2012. – 170 с.
5. Просянкин Н. Н. Управление персоналом в таможенных органах. Владивосток: Владивостокский филиал Российской таможенной академии, 2015. – 160 с.
6. Молчанов О.В., Коган М.В. Таможенное дело / О.В. Молчанов. – Ростов – на – Дону: Феникс, 2014. – 285 с.

© Филиппов М.И., Мосеевкова А.О., Дорожкина Т.В., 2017

Хуторная К.С., студентка 4 курса
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь, Российская Федерация

Леонова Г.И., преподаватель
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с проблемами формирования системы управленческого учета и анализа в малых предприятиях. Приведены наиболее эффективные пути их преодоления.

Ключевые слова

Управленческий учет, управленческий анализ, малое предприятие

Для принятия рациональных стратегических и оперативно - тактических решений субъектам рынка нужно располагать определенной информацией. В связи с этим возникает необходимость в организации системы управленческого учета и анализа.

Управленческий учет следует рассматривать с двух позиций: с одной стороны, как часть информационной системы организации, а с другой – как деятельность, призванную обеспечивать руководство предприятия информацией для осуществления процесса планирования, контроля и регулирования деятельности по ресурсам, процессам и результатам.

Управленческий анализ позволяет выявить внутренние ресурсы, резервы и возможности предприятия, оценить текущее состояние деятельности, а также наметить перспективы развития.

Многие специалисты сходятся во мнении, что внедрение системы управленческого учета и анализа наиболее эффективно в крупных и средних организациях, объясняя это тем, что в субъектах малого предпринимательства затраты на получение управленческой информации значительно выше, чем экономический результат от ее использования.

При принятии решений руководители малых предприятий используют, как правило, вторичные источники информации, что позволяет значительно сэкономить время и ресурсы организации на сбор и обработку данных. Вместе с тем, такой подход характеризуется целым рядом недостатков: информация может быть неактуальной, неполной, неточной или вовсе отсутствовать в доступных источниках. Поэтому следует организовать ориентированную на индивидуальные потребности систему управленческого учета [1].

Ключевыми факторами, ограничивающими внедрение управленческого учета и анализа в малых предприятиях, являются высокий уровень трудозатрат, дороговизна программного обеспечения для ведения учета, недостаток ресурсов для осуществления некоторых видов анализа. Следовательно, организация полномасштабного управленческого учета нецелесообразна [3].

Одним из вариантов внедрения управленческого учета может быть признано параллельное ведение бухгалтерского финансового, налогового и управленческого учета без использования специальных первичных документов, учетных регистров и самостоятельной системы счетов. Управленческий учет в рамках небольшой хозяйственной единицы может быть организован в целом по субъекту.

Построение системы управленческого учета может быть осуществлено в несколько этапов:

- определение потребности в информации для управления предприятием,
- рассмотрение порядка внедрения управленческого учета,
- формирование перечня документов для оформления результатов ведения управленческого учета,
- реализация положений утвержденной учетной политики,
- анализ результативности системы управленческого учета, внесение корректировок [2].

Данные, необходимые для проведения анализа, как правило, поступают из системы управленческого учета. Однако если на предприятии не предусмотрено ведение управленческого учета, для тех же целей могут быть использованы данные бухгалтерского учета. При этом необходимо четко установить, информация какого характера и в каком виде будет поступать, т.е. следует решить проблему релевантности данных.

Автоматизировать процесс сбора данных и расчета целого ряда подконтрольных показателей возможно с помощью Microsoft Excel. Вся необходимая для проведения анализа информация может быть выгружена из программ бухгалтерского учета.

В качестве методов анализа могут использоваться методы статистики, экономического анализа, а также экономико - математические методы. Развитие информационных технологий позволяет воспользоваться результатами исследований в области построения имитационных моделей, способных решить слабо структурируемые задачи [3].

Следовательно, основная сложность при построении системы управленческого учета и анализа в субъектах малого предпринимательства состоит в обеспечении необходимого соотношения между расходами на поддержание информации в актуальном состоянии и результатами от ее использования. Методика управленческого учета должна быть организована таким образом, чтобы обеспечить возможность ее дополнения новыми информационными блоками. Целесообразно проводить регулярный мониторинг ее соответствия решаемым задачам.

Руководству организации следует помнить о том, что только управленческий учет является максимально достоверным и позволяет обеспечить эффективность принятия управленческих решений, от которых зависит финансовая стабильность хозяйственной единицы.

Список использованной литературы

1. Иванова Н.Ю., Иванов С.Д. Управленческий анализ деятельности малого предприятия и принятие решений / Н.Ю. Иванова, С.Д. Иванов // Инновации в менеджменте. – 2015. – №3. – С. 22 - 28.

2. Кравченко К.И., Макарова А.А. Особенности внедрения системы управленческого учета в организациях малого бизнеса / К.И. Кравченко, А.А. Макарова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – №10. – С. 166 - 168.

3. Леонова А.С., Свиридова Л.А. Организация управленческого анализа на предприятиях малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] / А.С. Леонова, Л.А. Свиридова // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – №1. Режим доступа: <http://web.snauka.ru>

© Хуторная К.С., 2017

© Леонова Г.И., 2017

Цурова А.А., Студентка 3 курса,
Специальности 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»
Научный руководитель: ассистент
Грузинова Ирина Сергеевна
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь, РФ

ХАРАКТЕРИСТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье раскрыта область маркетинга – маркетинговые исследования, и ее роль в деятельности работы предприятия.

Ключевые слова:

Маркетинг, маркетинговые исследования, предприятие, деятельность, информация.

В настоящее время, рассматривая сферу деятельности предприятия любого государства, можно заметить, что ключевую роль играет планирование и маркетинговые исследования. При отсутствии недостаточного внимания к маркетинговым исследованиям, можно привести деятельность предприятия в конечном итоге к убытку. Любому предприятию необходимо уделять больше внимания маркетинговым исследованиям, ведь эффективная деятельность предприятия приведет лишь к позитивным результатам и итогам. Вопросам маркетинговым исследованиям уделено очень много внимания в специальной литературе как отечественной, так и зарубежной.

Если рассматривать маркетинг в целом, то важно сказать, что данная сфера входит в одну из основных сфер любого бизнеса. Являясь одной из самых самодостаточных профессий бизнеса, область маркетинговых исследований стала очень актуальной и востребованной.

Итак, маркетинговые исследования подразумевают собою систематический сбор, поиск, анализ и представление сведений и данных, относящихся к определенной рыночной проблеме, с которой пришлось столкнуться фирме. [1]

В нынешнее время маркетинговые исследования трактуются по-разному, и поэтому имеют целый ряд аналогичных определений.

Маркетинговое исследование также выступает в роли канала связи между отдельно взятой компанией и ее соответствующей аудиторией. Данное преобразование позволяет обмениваться информацией, так сказать, на одном понятном им языке. На основе вышесказанного, следует сказать, что многие организации отводят маркетинговым исследованиям стратегическое значение. [1]

Разработка маркетинговых исследований на предприятии осуществляется собственными службами маркетинговых исследований данного предприятия, либо же на коммерческой базе специализированными консалтинговыми фирмами. Занимаясь и определяя ядро проблемы маркетинговых исследований, выявляется разнообразие товаров, своеобразие в потребности каждого, канал продвижения, учет насыщенности рынка, различного рода действия конкурентов. Из этого соответственно следует то, что задачи маркетинговых исследований определяются в зависимости от возникающих потребностей, формирование ценовой и товарной политики, разработки стратегии маркетинга и другими аспектами.

Группы маркетинговых исследований делятся по:

- сфере применения;
- направлению исследования;
- виду продукции;
- организации процесса. [2]

В деятельности работы предприятия применяются различного рода методы и приемы, а именно прогнозные оценки, наблюдения, эксперименты, контроль и анализ. При маркетинговых исследованиях они тоже применяются, но плюс еще и метод выборочного обследования. Но следует учесть тот факт, что выборочное обследование, в свою очередь, обходится намного дороже чем эксперимент. В общем то суть маркетинговых исследований в организации и предполагает различного рода проведения разработок и анализа, для постановки конкретной цели и выработке соответствующих задач.

Безусловно маркетинговые исследования можно считать источником достоверной информации в деятельности предприятия, которая таким образом, позволят предприятию разработать наиболее эффективные мероприятия маркетинга для влияния на потребителя. Правильный подход к маркетинговым исследованиям поможет достичь высоких результатов и прогресса в деятельности работы, а иначе риски гарантированы.

Список использованной литературы:

1. Ансов Н.И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 2012. – 135 с.
2. Беляевский И.К. «Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз», Москва, «Финансы и статистика», 2014.
3. Хэммиттон Д. Маркетинговые исследования // Маркетинговые исследования. - 2013. - №6. - С.27 - 40.

© Цурова А.А., 2017

Черкунова К.О.

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

АНАЛИЗ РЫНКА, ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ И СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЯСОПРОДУКТОВ И МЯСА

Аннотация

Статья посвящена способам повышения конкурентоспособности предприятий - изготовителей мяса и мясопродуктов, а также анализу российского мясного рынка. В статье выявлены эффективные пути повышения конкурентоспособности мяса и мясопродуктов

Ключевые слова

конкурентоспособность, мясо, рынок, продукция, предприятие, критерии конкурентоспособности

Конкурентоспособность предприятия – это один из наиболее важных элементов системы взаимодействия предприятия и потребителей как субъектов экономических отношений. Конкурентоспособность предприятия напрямую зависит от конкурентоспособности товара, который реализует предприятие, и совокупности экономических методов оценки. Поэтому необходимо выпускать качественный товар и использовать все возможные маркетинговые стратегии для закрепления товара на рынке. Рассмотрим способы повышения

конкурентоспособности товара на примере предприятия, изготавливающего мясо и мясопродукты [1, 24 с.]

На Российском мясном рынке, по итогам 2016 года, замечена следующая тенденция: снижение платежеспособного спроса населения при продолжении роста отечественного производства свинины и птицы, что неизбежно приведет к конкуренции среди фирм - изготовителей мяса и мясопродуктов. Для того, чтобы предприятие занимало устойчивое положение на мясном рынке, необходимо повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Прежде всего, нужно рассмотреть факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность продукции (по классификации Гарбацевича) :

1. Внешние факторы:

- институциональные (политические, экономические, правовые);
- детерминанты (конъюнктура внешней среды, параметры соотношений совокупности спроса и совокупности предложений и т.д.).

2. Внутренние факторы:

- требования потребителей (цена, качество и т.д.).

В последнее время большое влияние на конкурентоспособность товаров оказывает экологический фактор. Совершенствование рыночных механизмов таким образом, чтобы экологические издержки предприятия включались в себестоимость товара – одна из главных задач современного предприятия.

Все продовольственные товары обладают комплексом свойств, которые определяют степень пригодности к использованию данной продукции. Предприятию, выпускающему продукты питания для того, чтобы объективно оценить конкурентоспособность своей продукции, необходимо использовать те же самые критерии, которыми руководствуются покупатели при выборе изделия. Из этого следует, что вначале необходимо тщательно изучить существенные для покупателей критерии конкурентоспособности.

Критериями, характеризующими конкурентоспособность товара (мяса и мясопродуктов), являются: технические (нормативные, эстетические, состав и другие), экономические (цена) и организационные (скидки, акции и т.д.).

Для оценки конкурентоспособности продукции используется понятия «интегральный показатель качества» - отношение суммарного полезного эффекта от потребления продукта к суммарным затратам на его создание и потребление. Но параметры продукта, отражающие ее эффект для предприятия - изготовителя, зачастую не представляют интереса для покупателей. Например, если при тех же затратах на потребление производитель смог снизить трудоемкость изготовления мясопродуктов, то их качество (с точки зрения эффекта для экономики) повысится, но привлекательность этих продуктов для потребителей не изменится (при условии, что за счет понижения производственных затрат не снизится цена)[2, 65 с.].

Предприятиям - изготовителям мяса и мясопродуктов для повышения конкурентоспособности следует:

1. Использовать такие пути повышения конкурентоспособности предприятия как:

- регулярные нововведения;
- поиск более совершенных форм продукта;

- поставка продукции в те сегменты рынка, где наиболее высокие требования к качеству товара;
- применение ингредиентов только высокого качества;
- регулярная переподготовка персонала;
- маркетинговые исследования рынка для установления предпочтений потребителей;
- анализ фирм - конкурентов;
- использование эффективных рекламных мероприятий;
- использование фирменных марочных изделий.

2. Говядина становится все более премиальным видом мяса в России. Отмечая этот факт и отрицательные темпы роста располагаемых доходов населения, следует отказаться от производства говядины и отдать предпочтение мясу птицы.

Реализация вышеперечисленных мер по повышению конкурентоспособности предприятия приведет к повышению спроса на изготавливаемую продукцию и, как следствие, увеличению прибыли.

Список используемой литературы

1. Конкурентоспособность предприятия: учебное пособие / Л. Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – М. : Изд - во Тамб. гос. техн. ун - та, 2012. – 192с.

2. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И.Н. Маврина. – М. : Изд - во Уральского университета, 2014. – 198 с.

© Черкунова К.О., Чернышева Ю.С., 2017

Шарипова А.Ф.

студентка 5 курса НФ БашГУ

Исламов Ф. Ф.

к.э.н., доцент

НФ БашГУ

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЕГО СТРУКТУРЫ

Аннотация:

В статье уточнено и обосновано значения категорий «капитал», «структура капитала», «оптимальная структура капитала», рассмотрено значение стоимости капитала. Также были выделены методы оптимизации структуры капитала предприятия.

Ключевые слова:

Капитал, структура капитала, стоимость капитала, оптимальная структура капитала, методы оптимизации структуры капитала.

Величина, структура капитала хозяйствующего субъекта определяют его успешное развитие, являются объективной основой возникновения и дальнейшей эффективной деятельности, а также достижения им желаемых конечных результатов. При этом

специфика деятельности того или иного хозяйствующего субъекта накладывают свой отпечаток на выбор источников финансирования и политику формирования его долгосрочных пассивов.

Для предприятия как субъекта хозяйствования не менее актуальной является проблема формирования оптимальной структуры капитала. Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование и рациональная структура, определяют хорошее финансовое положение предприятия, платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи важнейшей задачей предприятий является определение оптимальной структуры капитала предприятия и наиболее эффективное его использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом. Рациональная структура капитала предприятия позволяет ему успешно конкурировать с другими предприятиями и выходить на новые рынки сбыта.

Рассмотрим подходы некоторых отечественных и зарубежных исследователей к определению понятия «капитал» (таблица 1).

Таблица 1 – Трактовка определения «Капитал»

Автор	Определение понятия
И.А. Бланк [1, с. 359]	Капитал – это накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых его собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода, функционирование которых в экономической системе базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности.
В.В. Ковалев [4, с. 312]	Капитал олицетворяет источники средств, то есть пассив баланса, это долгосрочные источники средств.
В.В. Бочаров [2, с. 287]	Капитал – это общая стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, вложенных в активы организации, выделяя при этом основной признак капитала – богатство, используемое для его собственного увеличения.
Е.И. Шохина [7, с. 248]	Под капиталом организации понимает суммы источников краткосрочного и долгосрочного характера.

Таким образом, капитал предприятия это совокупность средств в денежной, материальной и нематериальной форме, вложенных или авансированных в формирование активов как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения прибыли.

Структура капитала играет важную роль при принятии инвестиционных решений собственниками и финансовыми менеджерами предприятия. Она отражает соотношение заемного и собственного капиталов, привлеченных для финансирования долгосрочного развития предприятия. От того, насколько структура оптимизирована, зависит успешность реализации финансовой стратегии предприятия в целом. В свою очередь оптимальное соотношение заемного и собственного капиталов зависит от их стоимости.

Стоимость капитала может существенно повлиять на показатель эффективности инвестиционного проекта. Зная стоимость капитала, привлекаемого из различных источников, можно определить средневзвешенную стоимость капитала фирмы (WACC) и, сравнив ее с различными ставками доходности, сделать выводы о том, как использовать эту стоимость для ее принятия решений должно по инвестиционным средствам проектам [5].

Формирование принятия оптимальной структуры на капитала – одна инвестиционным из наиболее целом важных проблем менеджмента финансового менеджмента, собственных решение которой проекта заключается в поиске обеспечивает ответа на Для вопрос, каково ее должно быть ими соотношение собственных и использовать заемных источников самым финансирования предприятия. ставками Для собственников взаимосвязь предприятий наилучшим наиболее будет такое Формирование соотношение источников, фирмы при котором финансирования вложенные ими рыночной средства приносят максимизируется максимальную отдачу.

между Конкретная структура целом капитала обеспечивает показатель заданный уровень цену доходности и риска как на предприятии, а Давыдова также максимизирует средства рыночную стоимость считает предприятия или сделать минимизирует средневзвешенную вложенные цену капитала.

В взаимосвязь современной экономической подходы литературе разными капиталов авторами представлены выводы различные подходы к каково оптимальной структуре будет капитала. Например, В.В. использования Бочаров говорит, целом что оптимальной оптимальная структурой капитала или является такая это структура, которая структура показывает такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная взаимосвязь между параметрами их доходности и тем самым максимизируется рыночная стоимость предприятия [2, с. 289]. При этом основными критериями оптимизации являются: приемлемый уровень доходности и риска в хозяйственно - финансовой деятельности предприятия; минимизация средневзвешенной стоимости капитала; максимизация рыночной стоимости предприятия.

Л.В. Давыдова считает, что оптимальная структура капитала – это такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорция между коэффициентом рентабельности собственного капитала и коэффициентом финансовой устойчивости. Таким образом, она выделяет следующие критерии оптимизации: рентабельность собственного капитала; минимизация стоимости капитала; минимизация уровня финансовых рисков [3].

Понимание оптимальной структуры источников финансирования следующее: это рациональное соотношение собственных и заемных инвестиционных ресурсов, при котором максимизируется рыночная стоимость компании и формируется стратегический выбор относительно инвестиционной деятельности и финансового положения компании в долгосрочном периоде.

Современные теории структуры капитала, по мнению И.А. Бланка, располагают обширным методическим инструментарием оптимизации, основными критериями которой выступают: приемлемый уровень риска в деятельности компании; максимизация рыночной стоимости компании; минимизация средневзвешенной стоимости капитала компании. При этом, выбор конкретного критерия оптимизации структуры капитала определяется компанией самостоятельно на основе учета соотношения рентабельности собственного капитала и финансовой устойчивости [1, с. 157]. Большинство авторов считают, что ключевым критерием оптимизации структуры капитала является максимизация рыночной стоимости предприятия.

Можно выделить следующие методы оптимизации структуры капитала: метод оптимизации структуры капитала по критерию политики финансирования активов, метод оптимизации структуры капитала по критерию его стоимости, метод оптимизации структуры капитала по критерию эффекта финансового левериджа, а также EBIT - EPS подход и метод «Дюпон», но наиболее распространенным является метод оптимизации структуры капитала по критерию эффекта финансового левериджа, т.к. способен в полной

мере удовлетворить запросы менеджеров и собственников в отношении принятия решения об оптимальной структуре капитала, что позволяет подойти к вопросу оптимизации структуры капитала предприятия более объективно [6].

Список литературы.

1. Бланк, И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника - Центр, Эльга, 2015. – 656 с.
2. Бочаров, В.В., Леонтьев, В.Е. Корпоративные финансы: учебник для академического бакалавриата. – 3 - е изд., перераб. и доп. / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. – М.: Юрайт, 2017. – 354 с.
3. Давыдова, Л.В., Ильминская, С.А. Особенности формирования структуры капитала предприятия [Электронный ресурс] / Л.В. Давыдова, С.А. Ильминская // CYBERLENINKA.RU – Научная электронная библиотека «Киберленинка» – Электр. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/osobennosti-formirovaniya-struktury-kapitala-predpriyatiya> (дата обращения 21.11.2017). – Загл. с экрана.
4. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет; понятия, алгоритмы, показатели / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, КНОРУС, 2016. – 992 с.
5. Мамишев, В.И. Структура капитала и ее влияние на стоимость компании [Электронный ресурс] / В.И. Мамишев // CYBERLENINKA.RU – Научная электронная библиотека «Киберленинка» – Электр. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/struktura-kapitala-i-ee-vliyaniye-na-stoimost-kompanii> (дата обращения 21.11.2017).
6. Сорокина, И.Е. Методы оптимизации структуры капитала [Электронный ресурс] / И.Е. Сорокина // ELIBRARY.RU – Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU». – Электр. дан. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26189782> (дата обращения 21.11.2017). – Загл. с экрана.
7. Шохина, Е.И. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Е.И. Шохина. – М.: Кнорус, 2017. – 476 с.

© Шарипова А.Ф., Исламов Ф.Ф. 2017

Щербакова Л.Н.,
студентка 1 курса МарГУ,
г. Йошкар - Ола, РФ
Науч. рук. – **Халтурина Е. Н.**,
канд. экон. наук, доц. МарГУ,
г. Йошкар - Ола, РФ

РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Определение роли страхования в странах с рыночной экономикой является актуальной проблемой так как в современном обществе, наравне с традиционным обеспечением защиты от природных стихий, случайных событий технического и техногенного характера, объектом страхования всё больше становятся убытки от различных криминальных ситуаций.

Цель исследования – определение роли развития страхования в странах с рыночной экономикой.

При написании научной статьи использовались следующие методы: анализ монографий и статей, сравнительный анализ, описание, прогнозирование.

В результате рассмотрения данной проблемы будет сформирован вывод о значимости сферы страхования в рыночной экономике.

Ключевые слова:

Страхование, рыночная экономика, страховая компания, страховые операции, поступления, выплаты.

В странах с рыночной экономикой страхование играет важную роль, так как оно обеспечивает социально - экономическую безопасность, развитие предпринимательства, эффективную защиту имущественных интересов граждан и организаций от экономических и иных рисков, реализацию государственной политики социально - экономической защиты населения.

В таблице 1 представлены данные о поступлениях и выплатах за последний 13 лет в России [1].

Таблица 1 – Динамика поступлений и выплат

Год	Поступления		Выплаты		Коэффициент выплат, %
	Поступления (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	Выплаты (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	
2016	1180631588	115,32	505790110	99,33	42,84
2015	1023819318	103,65	509217477	107,82	49,74
2014	987772587	109,21	472268587	112,24	47,81
2013	904429830	111,79	420769030	113,89	46,52
2012	809059774	121,78	369439725	121,72	45,66
2011	664370163	119,24	303524533	103,06	45,69
2010	557180081	108,57	294508681	103,29	52,86
2009	513176283	92,98	285129389	114,67	55,56
2008	551901600	115,16	248649605	123,66	45,05
2007	479265920	117,82	201073608	124,10	41,95
2006	406763343	116,25	162028427	114,09	39,83
2005	349912221	93,46	142019570	71,62	40,59
2004	374398826	-	198307739	-	52,97

По данным таблицы можно сказать о том, что сфера страхования в России стремительно развивается, сумма поступлений с каждым разом становится всё больше, а за 13 лет они увеличились в 3 раза. Коэффициент выплат становится меньше, а это значит, что страховые компании имеют достаточно средств для осуществления инвестиционной деятельности.



Рисунок 1 – Поступления и выплаты страховых компаний в динамике

Благодаря механизму страхования появляется возможность возместить значительную долю убытков, которые возникают из - за неблагоприятных событий [2]. Страховое возмещение, которое получают от страховщиков, чаще всего предназначается для восстановления поврежденных материальных ценностей и возмещения убытков, что способствует восстановлению производства и экономическому росту.

Роль страхования в экономике заключается в том, что оно обеспечивает непрерывность, бесперебойность и сбалансированность производственного процесса. Страхование способствует оптимизации макроэкономических пропорций общественного воспроизводства. Из - за способности страхования оказывать влияние на макроэкономические процессы в развитых странах оно считается одним из стратегических секторов экономики. Также, важным стратегическим фактором являются огромные инвестиционные ресурсы страховых компаний, которые во многом предопределили макроэкономические пропорции развития ведущих государств мира [3].

Потенциал страхового рынка как механизма защиты от непредвиденных событий используется в России менее, чем на одну десятую часть. Хотя есть возможность существенно увеличить данный показатель, тем самым снизить нагрузку на расходную часть бюджета государства.

Список использованной литературы:

1. Агентство страховых новостей [Электронный ресурс] - / Режим доступа: <http://www.asn-news.ru/> (дата обращения: 10.12.2017)
2. Бизнес сервис Википедия страхования [Электронный ресурс] - / Режим доступа: <http://wiki-ins.ru/> (дата обращения: 10.12.2017).
3. Лошманова Е.В., Яблочкина Е.Е. РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс] - / Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2016/1793/23268> (дата обращения: 14.12.2017).

© Щербакова Л. Н., 2017

СОЦИАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ И ФАКТОРЫ УСПЕХА КРАУДФАНДИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ

Аннотация

Онлайн - краудфандинг - это инструмент, применяющийся в интернет - среде, при котором за финансовой поддержкой обращаются ко всем желающим.

В этой статье исследуются факторы успеха сетей из топ - 5000 самых удачных, с финансовой стороны проектов на Kickstarter.com. В первую очередь необходимо обратить внимание на то, как спонсоры и фандрайзеры позиционируют себя в проектах, которые финансируют.

Было установлено, что проекты, в которых фандрайзеры и спонсоры обмениваются большим количеством сигналов в общем форуме, в отличие от тех, где информация со стороны фандрайзеров поступает в одностороннем порядке, также имеют более высокий уровень. Эти выводы, основанные на крупномасштабном исследовании, подтверждают значение количественного подхода, основанного на ряде теорий, при этом особое значение в контексте интернет - краудфандинга приобретает теория социальной идентичности и теория передачи сигналов, а подход можно применять как в интернет - среде, так и в обычной бизнес - среде.

Ключевые слова

Социальная идентичность; цифровая экономика; онлайн - краудфандинг; фандрайзер.

Краудфандинг, по ожиданиям компетентных экспертов, к 2020 году принесет фандрайзерам более 3,2 триллионов долларов, создав свыше 2 млн. новых рабочих мест, это значение на 9,9 % превышает значение показателя прибыли прошлого десятилетия. Во всем мире в 2013 году насчитывалось 852 краудфандинговые платформы, большинство из которых были расположены в Северной Америке и Западной Европе. Платформы являлись инструментом, помогавшим собрать почти 1,5 млрд долларов и профинансировать различные кампании на сумму более одного миллиона долларов . На основе исследования компанией Massolution 1,250 платформ по всему миру, удалось спрогнозировать, что к 2015 году краудфандинговый рынок достигнет самой высокой отметки в 34.4 миллиарда долларов. Краудфандинг позволяет предпринимателям привлечь средства на проекты и стартапы со стороны всех желающих, используя интернет - среду. Первоначально, краудфандинговые платформы влияли на сообщества интернет - среды, определяя природу обмена сигналами и категорию краудфандинга. Платформы также должны учитывать совокупные потребности социума. В связи с этим, эволюция формирующихся проектно - ориентированных сообществ может рассматриваться через совершенствование краудфандинговых платформ [1].

Количество литературы об изучении краудфандинговых платформ быстро растет, существуют некоторые попытки изучить и объяснить факторы успеха. Например, изучение более 48,500 проектов с общим объемом финансирования более 237 миллионов долларов приводит к выводу о том, что личные связи являются движущей силой повышения качества проектов, также как и географическое расположение являются важными факторами для успешного краудфандинга

Краудфандинг - комплекс межличностных коммуникаций, включающих в себя обмен нефинансовыми ресурсами, такими как любовь, информацией, товарами и услугами через выраженные и невыраженные смешанные структуры. Соавторство с потребителями определяется как будущее для конкуренции. Информация, знания и труд дают возможность потребителям стать творцами ценностей, предпринять действия по улучшению качества, инновационности и маркетинговой системы. Предшествующие исследования указывают на тот факт, что потребители в проекте более склонны выступать в роли соавторов инновационно - ориентированного и близкого им по идее процесса, с расчетом на получение вознаграждения за внесенный вклад. [2]

Двойственная природа вкладчиков, с одной стороны как единомышленников и соавторов и предпринимателей, как создателей проектов, и как сборщиков пожертвований и создателей сетей единомышленников с другой, создает социальный капитал и чувство причастности к миру, людям и указывает на некоторые ключевые элементы, которые необходимо изучить, чтобы понять динамику развития краудфандинга и факторов, связанных с его успехом.

Кроме того, детальный качественный анализ взаимодействий спонсоров и фандрайзеров может окончательно пролить свет на динамику развития предприятий в социальных сетях.

Было установлено, что многие интернет - проекты, финансируемые с помощью онлайн - краудфандинга использовали социальные сети для распространения идей. Вопрос, каким образом такое взаимодействие влияет на получение информации о проектах, связанных с краудфандинговой платформой может стать интересным направлением для дальнейших исследований.

Список использованной литературы:

1. Entrepreneurship & Regional Development 2016 / Endrit Kromidha & Paul Robson // p. 605 - 629 – 2016
2. Алетдинова А. А. Развитие краудфандинга и фандрайзинга в инновационной экономике: теоретические и концептуальные аспекты / А. А.Алетдинова, М. С. Кравченко // 2016. — № 2. — С. 112–116.

© Юдина Л.В., 2017

Мокрушина А.А.,

студентка 4 курса ИЭП ННГУ

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

Гордеев А.С.,

студент 4 курса ИЭП ННГУ

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

Якимова А.А.,

студентка 4 курса ИЭП ННГУ

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

РИСКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассмотрена проблема рисков инновационной деятельности, случаи их возникновения, а также методы снижения рисков.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, предприятия, риски.

В настоящее время инновации являются реальным способом, который обеспечивает устойчивое конкурентное преимущество для большинства организаций. Поэтому многие компании стараются ввести инновации в свою деятельность. Что же такое инновационная деятельность? Это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках [1].

Безусловно, инновационная деятельность – одна из самых рискованных, ведь уверенность в эффективности ее использования практически отсутствует. Микропредприятия больше склонны к риску по той причине, что в крупных организациях данный риск перекрывается масштабами обычной хозяйственной деятельности.

Риск инновационной деятельности – это возможные потери, возникающие при разработке нового оборудования, товаров или услуг, которые могут не принести ожидаемого результата. Нужно выделить такие как:

- Риски ошибочного выбора инновационного проекта
- Риски недостаточного уровня финансирования
- Риски невыполнения хозяйственных договоров
- Риски возникновения непредвиденных затрат
- Риски усиления конкуренции
- Риски недостаточного уровня кадрового обеспечения

Рассмотрим приведенные ниже данные сравнения уровня инновационной активности предприятий в России с другими странами. Данные, представленные на рисунке ниже, являются официальной статистической отчетностью, которая была представлена федеральной службой государственной статистики.

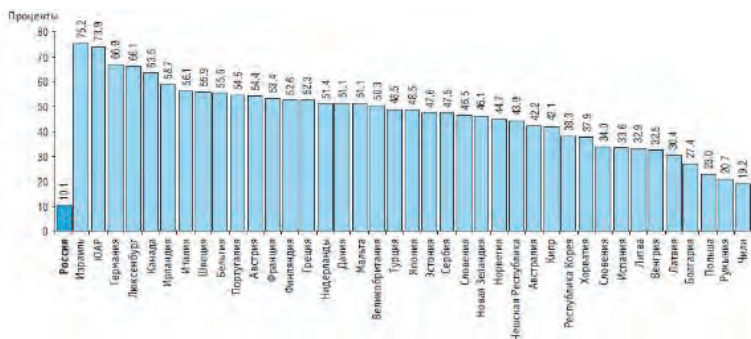


Рисунок 1 - Совокупный уровень инновационной активности организаций в 2016 году в России и других странах

Анализируя данные, можно сказать, что Россия в сфере вложения инноваций в деятельность далека от большинства стран (в Израиле 75,2 % , в ЮАР 73,9 % , а в России всего лишь 10,1 %). Это говорит о том, что необходимо повышать инновационную активность организациям в нашей стране.

Инновационный риск возникает при следующих ситуациях, на взгляд авторов.

Во - первых, при создании нового товара или оказании услуги на старой технике. В данном случае появляется риск несоответствия уровня качества товара или услуги в связи с использованием оборудования, не позволяющего обеспечивать необходимое качество.

Во - вторых, при производстве нового товара или оказании услуги с помощью новой техники и технологии. В данной ситуации инновационный риск заключается в несоответствии нового оборудования и технологии требованиям, необходимым для производства нового товара или услуги.

Избежать полностью риска в инновационной деятельности невозможно, так как инновации и риск – две взаимосвязанных категории. Но предлагаются несколько методов снижения рисков.

1. Принцип распределения риска между участниками. Он заключается в том, чтобы передать ответственность за риск тому участнику, который лучше всех способен его контролировать. Например, риски, связанные с рекламой, берет на себя рекламная организация.

2. Резервирование. То есть в случае непредвиденных ситуаций один компонент может быть заменен другим из резерва.

3. Страхование. Это своего рода передача определенного риска страховой компании.

По мнению авторов, если активно применять вышеперечисленные методы, то можно снизить риски инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Студенческая библиотека онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.studbooks.net>, свободный. – Загл. с экрана.

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

© Мокрушина А.А., Гордеев А.С., Якимова А.А., 2017

Якубова И.И.

ассистент

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

г. Грозный, РФ

СТИЛЬ САЙТА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Аннотация. В данной статье раскрываются возможности реализации системно - ориентированного маркетингового анализа и адаптивного механизма его проведения через моделирование, объектно - ориентированный и визуализирующий подходы. Проанализировано определение эффективности адаптивного маркетинга. Исследованы новые правила интерактивного взаимодействия. Сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: системно - ориентированный маркетинговый анализ, адаптивный механизм, моделирование, объектно - ориентированный и визуализирующий подходы, эффективность адаптивного маркетинга, новые правила интерактивного взаимодействия.

Каждый сайт должен иметь свой (фирменный) стиль. Если это сайт государственного учреждения, то соответствующий стилю учреждения и его подчиненности (муниципальное, региональное, федеральное), который позволит легко узнавать посетителем (потребителем) благоприятный образ, имидж учреждения. Если сайт коммерческий, стилевое его решение может повлиять на маркетинговые возможности [2, с.70].

Основные элементы стиля – услуга (товар), логотип, фирменные шрифты и корпоративная документация, визитки (резюме), реклама, презентационные слайды (ролики), контент, объявления, рассылки сообщений (новостей), телефонные (почтовые) ответы и др.

У сайтов – много различных стилей. Рассмотрим некоторые наиболее распространенные стили.

Минимализм. Минималистический стиль исходит из минимума используемых для разработки дизайна сайта средств, простоты, единообразия форм и цветов, логически и математически упорядоченных. Минимализм характерен практически полным отсутствием графики, за исключением, логотипов. Вся «художественность» реализуется цветными таблицами, структурированием и форматированием. Нельзя понимать как примитивизм. Минимализм всегда глубоко продуман и имеет глубокое внутреннее содержание. Он уважительно относится к личному времени посетителя. Его маркетинговые возможности – разносторонние [1, с.65].

Минималистические сайты характерны следующими атрибутами: светлый (серый) фон и черный текст; отсутствие графики; отсутствие несистемных, нестандартных шрифтов; тонкими и толстые линии с оттенками серого в качестве декора; пиксельные значки; текстовое меню.

Стиль Web 2.0. Нет четкой характеристики и определителя этого распространенного стиля, поддерживающего общие принципы и тенденции развития современных интернет - ресурсов [4, с.100]. Основные признаки (характеристики) этого стиля:

- обязательное использование CMS;
- обновление контента (моментальное);
- одновременная публикация контента на сайтах (RSS - потоки);
- использование Ajax, XML – стандартов публикации в WWW или построение такого пользовательского интерфейса, который подгрузит нужные данные, объекты, не перезагружаясь;

- использование меток (тегов) – ключевых слов, описывающих элемент контента.

Американский (бизнес) стиль. Многие американские, деловые веб - сайты очень похожи.

Основные характеристики бизнес - стиля:

- фиксированная ширина (800x600 либо 1024x768 пикселей);
- стандартное расположение элементов (используют несколько стандартных сеток, масштаб);
- привычные образы («рассчитаны на нормального неприятязательного посетителя»);
- баннерная реклама.

Фирменный стиль своим набором графических, цветовых, лингвистических, прагматических средств создает собственную, неповторимую, систему.

Выбрать стиль вам помогут веб - дизайнеры. Но выбор без консультаций с маркетологом может вести к редизайну, реинжинирингу ресурса.

Литература

1. Гончарова И.В. // РЕПУТАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ // Современная экономика: проблемы и решения. 2016. Т. 80. № 8. С. 63 - 70.

2. Каюмова Ю.М., Гурьяшкина Т.А., Смоленская С.В. // СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. 2017. № 3 (43). С. 62 - 72.

3. Свалова В.Е. // СТРУКТУРА ИМИДЖЕВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ КОМПАНИИ // Экономика и предпринимательство. 2017. № 6 (83). С. 1110 - 1113.

4. Сысоева Е.В. // СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 9 - 1 (56). С. 99 - 109.

© Якубова И. И. 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Крюков С.В., Фаттахова О.М. АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ: ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ	4
Кузнецова А.А., Сучков О.С. МЕСТО И РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	8
Кушнарера И.А., Кушнарера И.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА С ПОМОЩЬЮ ВОВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА	11
Лаврищева О.С., Чернышева Ю.С. ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СВОЙСТВА ПИЩЕВЫХ ТОВАРОВ	12
Ларина Е.Б. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННО - ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ	14
Логно А. О., Сова Е. В. ЧИСЛЕННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ НА ОПТИМАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	18
Логонова Н.А., Алексахина Л.В., Чёрный С.Г. НАУЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА КРЫМА	20
Локтионова М. А., Муравьева А. В. ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ	23
Масюкова Т.Г. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ	25
Масюкова Т.Г. К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	27
Межуева А.А., Лежебокова А.А. ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ	29

Меркулова М.С. ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТД «ВОСХОД»)	32
Меркулова М.В. ОТРАСЛЬ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	35
Мжельская И.В. ИНТЕНСИВНОСТЬ НАРАСТАНИЯ КРИЗИСНЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	37
Молодцов М.В., Кириллова А.В. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ RENAULT LOGAN НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	38
Мосина М.С. СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ УЧЕТНЫХ И НАЛОГОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ	40
Мустафаева Р.А. РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА РФ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ СТРАНЫ	42
Надён Е.Е. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ПРИМЕРЕ СПАО «ИНГОССТРАХ»	45
Никитина А.А., Чернышева Ю.С. ИЗУЧЕНИЕ СОСТАВА ПЛАСТИКОВЫХ ИЗДЕЛИЙ	52
Никитина А.А., Чернышева Ю.С. ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	54
Николаева Л.В., Рыжих А.С. ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	57
Николаева В.Р. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ FEATURES OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN BUDGET INSTITUTIONS	59
Новикова И.В., Николаева Е.О. ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ	62
Нугуманов М.Р., Жук С.И. ЭФФЕКТИВНОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК КАК УСЛОВИЕ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ	64

Нуриахметова А. В., Исламов Ф.Ф. УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	69
Остапенко И.Н. СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	72
Полозков М.Г., Садофьев А.А. «ТОЧКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО РОСТА» КАК ФОРМА ИНСТИТУАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ	75
Архипов А.Е., Полуниин С.С. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ САНАТОРНО - КУРОРТНОЙ СФЕРЫ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ	78
Пряхина Е.В., Пряхин В.Н., Пряхина З.М. МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ БЕНФОРДА, В РАМКАХ ИСПОЛНЕНИЯ Ф3 – 115	81
Птицына Д.Д. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ООО «ГАЗПРОМ ЭНЕРГО»	83
Резвых Ю.Н. ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ, ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ, НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ ELECTRONIC MONEY, ELECTRONIC PAYMENT SYSTEM, NATIONAL PAYMENT SYSTEM	86
Ремезов А.И., Воробьева И.Г. О ФИНАНСИРОВАНИИ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	90
Морозова А.Ю., Рождественская Е.С. КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	93
Романова Д.А. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПО ПРИЗНАНИЮ ВЫРУЧКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ СОГЛАСНО МСФО	95
Рувенный И. Я. О КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОМБАРДОВ	100
Добродомова Т.Н., Сабинаина Я.С. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	101

Саляхова Э.А., Исламов Ф.Ф. ОЦЕНКА УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	104
Самылина Ю.Н. УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ	107
Свиридова А.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ В РОССИИ	110
Семенова О.В. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИХ УДЕРЖАНИЯ	112
Семенова О.В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ УПАКОВОЧНОЙ ОТРАСЛИ	115
Серебрякова Л.А., Арутюнова А.Э. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	119
Симонова С.А. КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ПОНЯТИЙНО - КАТЕГОРИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ	124
Эзерина А.С., Слива Р.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ	127
Смирнова Я.В. ИССЛЕДОВАНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ	129
Соркомова Л. Д., Лемешко Е. Ю. НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ	133
Соян А.Ч., Иргит А.А. СИСТЕМА MOODLE КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ СО СТУДЕНТАМИ	135
Тагирова А. Ф. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	138
Трибушный И.Ю., Трибушная В.Х. УСЛОВИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	140
Трофимекова Е.В., Зедаина А.В. ОСОБЕННОСТИ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ, КАК ОБЪЕКТА ИНВЕСТИЦИЙ	142

Тюрина А. О. ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЕГО СТОИМОСТИ	145
Фесенко А.С. ЦЕННОСТИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	148
Филиппов М.И., Мосеенкова А.О., Дорожкина Т.В. ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА УПРАВЛЕНИЕ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	150
Хуторная К.С., Леонова Г.И. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	153
Цурова А.А. ХАРАКТЕРИСТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	155
Черкунова К.О., Чернышева Ю.С. АНАЛИЗ РЫНКА, ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ И СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЯСОПРОДУКТОВ И МЯСА	157
Шарипова А.Ф., Исламов Ф. Ф. КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЕГО СТРУКТУРЫ	159
Щербакова Л.Н. РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	162
Юдина Л.В. СОЦИАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ И ФАКТОРЫ УСПЕХА КРАУДФАНДИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ	165
Мокрушина А.А., Гордеев А.С., Якимова А.А. РИСКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	166
Якубова И.И. СТИЛЬ САЙТА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ	168

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.

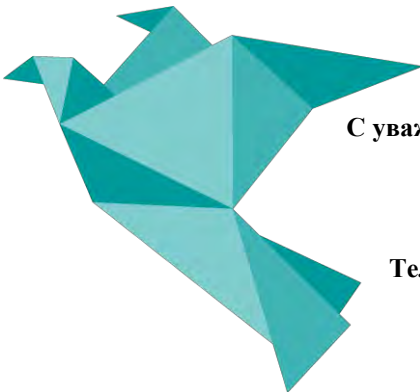
По итогам конференции издается сборник, который будет постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

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. 10,5. 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.