

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНФОРМАЦИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУЧНОГО ПРОГРЕССА

Часть 1

**Сборник статей
по итогам Международной научно- практической
конференции**

22 января 2018 г.

Стерлитамак, Российская Федерация
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2018

УДК 00(082)

ББК 65.26

И 741

**И 741 ИНФОРМАЦИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУЧНОГО
ПРОГРЕССА: Сборник статей по итогам Международной
научно-практической конференции (Саратов, 22 января
2018 г.). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2018. - 278 с.**

ISBN 978-5-907034-25-9 ч.1

ISBN 978-5-907034-28-0

Сборник статей подготовлен на основе докладов Международной научно-практической конференции «ИНФОРМАЦИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУЧНОГО ПРОГРЕССА», состоявшейся 22 января 2018 г. в г. Саратов.

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.

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 2015г.

© ООО «АМИ», 2018

© Коллектив авторов, 2018

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 Зилья 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
Кондрашин Андрей Борисович, доктор экономических наук
Конапацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук,
Мухамедеева 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., DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
Шилкина 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

Ponkratova A.V.,

student

faculty of economics and management

Saratov Socio-Economic Institute

Branch of Plekhanov Russian University of Economics,

Saratov, Russia

THE ESSENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Abstract

This article examines the impact of transnational companies on the economy of different countries, their positive and negative sides. We examine the list of the world's biggest companies according to Forbes Global 2000 ranking and reveal the main orientations of Russian biggest companies.

Keywords

Transnational corporations, oil and gas companies, positive sides of transnational companies, negative sides of transnational companies.

In the current economic situation in the world, transnational corporations (TNCs) are of great interest. This is a fairly large and complex structure that can cover different industries. Everybody should note the enormous influence of such structures on the economy, as a separate state, and the world as a whole. TNCs are regulators of world production and distributors of goods. The high degree and rapid process of internationalization of production by the largest TNCs influenced the establishment of their leadership in international markets. The purpose of our study is to identify the importance of TNCs on the world market and the role of Russian TNCs.

TNCs (Transnational Corporations) are firms that operate internationally in two or more countries, and the management of these units comes from one or more centers [1]. TNC of the XXI century includes a large number of companies producing computer and software (Apple, Microsoft, IBM, Oracle, Google, Intel, Samsung electronics), engineering (Ford motor, Honda motor, Volkswagen, Toyota motor, BMW), oil and gas production (Exxon Mobil, PetroChina, Royal Dutch Shell, Chevron, Gazprom and others), metallurgy (BHP Billiton, Vale, China Shenhua Energy, Norilsk Nickel, Xstrata), pharmaceutical products (Johnson & Johnson, Pfizer, Novartis, Roche and others), the food industry (Nestle, Coca-Cola, British American Tobacco, Danone, Unilever) and others. TNCs have a big growth dynamics: in 1970 their number was 7.3 thousand TNCs with a turnover of about 626 billion dollars. At the beginning of the 90's. there

were 37 thousand with a turnover of 7 billion dollars, and in 2016 there were already about 82 thousand TNCs in the world and their turnover was more than 30 trillion dollars. Today, there are more than 60,000 parent companies and more than 500,000 foreign branches. According to some estimates, TNCs realize for more than half of the foreign trade turnover. The center of the entire world economic system is formed by approximately 2 thousand of the largest multinationals from different countries of the world, whose annual sales volume exceeded \$ 1 billion before the financial crisis, and capitalization, as a rule, amounted to more than \$ 2 billion [4].

From the examples above, you can see that almost all TNCs are foreign, that is, they have a managerial link in Germany, the United Kingdom, France and other countries, and all of them have a wide range of specializations. In Russia, transnational companies in most cases belong to the natural-extracting sector [3]. Examples of such companies are Gazprom and Lukoil, but there are companies in the food industry that entered the international market, for example, Wimm-Bill-Dann.

TNCs, as defined by the UN, are companies that: operate in two or more countries; have a center through which control takes place; each branch is connected with the rest and influences them. The transnational corporation affects the world economy through competition. Since the TNC is a large amalgamation, large amounts of money turn into it. Because of this, it is easier to master a new direction of such a large company than to enter a new market. Due to the already existing lines of activity that generate revenue, the corporation is able to make the new product competitive. It can reduce prices and thereby displace competitors in the form of new companies. The main "minus" of the existence of TNCs in the country is the possibility of monopolizing a certain industry because of the huge scale. If this is not impeded, the company will expand more and more, master new technologies and move to other industries. And this can lead in an ideal situation for the company, to the fact that most of the industries will belong to only one player. That such does not occur there is a regulation of activity of the multinational corporation. But the issue of regulation remains very difficult, since the corporation has both a center and branches.

Typically, the activities of TNCs are regulated by the country in which the parent company is located, through corporate legislation. At the same time, there are attempts to apply the same legislation of a certain country to branches located in other countries. For example, the United States created the doctrine of the so-called "effective communication" and the theory of "transnational law", which are used to explain the validity of the operation of national law in the territory of other states.

The main "minus" of the existence of TNCs in the country is the possibility of monopolizing a certain industry because of the huge scale. If this is not impeded, the company will expand more and more, master new technologies and move to other industries. And this can lead in an ideal situation for the company,

to the fact that most of the industries will belong to only one player. That such does not occur there is a regulation of activity of the multinational corporation. But the issue of regulation remains very difficult, since the corporation has both a center and branches. Typically, the activities of TNCs are regulated by the country in which the parent company is located, through corporate legislation.

With Positive sides the development and transfer of new technologies, knowledge and experience between the countries is possible due to the scale of the company. Possibility to choose the location of branches in different countries of the world, taking into account the rates of economic growth, access to economic resources, political situation. Low cost of raw materials, Number of qualified personnel and the ability to screen out not suitable.

Negative sides the markets can monopolize the location of branches TNCs can dictate their terms both at the level of competitors and entire national economies. Great influence on the environment and the transfer of environmentally polluting industries to the least developed countries that take them. TNCs striving for automation lead to job losses at the enterprise.

Summing up, we can say with confidence that the development of transnational corporations has a great influence on the world economy of individual states and the development of international economic relations. Regarding domestic companies, I would like to note that they, having formed relatively recently, have already managed to win a large share of the world market, influencing all international processes in the economy. Russian corporations promote the interests of the state abroad, a better understanding of foreign markets, and the economic and political situation in other countries. Thus, transnationalization contributes to the realization of the country's foreign policy interests. Also from the above, it should be noted that Russia has created favorable conditions for the development of commodity TNCs. This can be seen from the dynamics of the sales volume of PJSC Gazprom. The modern world cannot be imagined without global processes of integration, and hence without the existence of transnational companies. In this regard, analysis of their activities and forecasting are important components for assessing the economic situation in the country and its position in the world market

List of used literature

1. Desyatnichenko D.Yu., Fedorkov AI Microeconomics: technology of effective learning. / tutorial. - St. Petersburg: Information and Printing Center of the North-West Institute of Management, Russian Academy of Sciences, 2012. - 130 c.
2. Gazprom. Wikipedia. [Electronic resource]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Gazprom> (date of circulation: 10.01.2018).
3. Desyatnichenko D.Yu., Desyatnichenko O.Yu. On the need to use a differentiated approach when applying methods of regulatory impact on territorial entities of various types // Administrative consulting. - 2015. - No. 10. - c. 126-132.

4. Trifonova I.V. The role of transnational corporations in the globalization of the world economy // Young Scientist. - 2013. - No. 9. - с. 243-245.

© Ponkratova A.V., 2018

Skopa V.A.,

Doctor of History, Associate Professor

History Department

AltGPU,

Barnaul, Russian Federation

STATISTICAL ACCOUNTING IN THE ERA OF MODERN TIMES: FROM THE HISTORY OF STATISTICS OF RUSSIA

Abstract

The article deals with the development of statistical accounting in the era of modern times. Attention is paid to the evolution of the formation of statistical data that are important for the organization of management. The fundamental changes in the statistical account are related to the transformations of Peter I.

Key words

statistics, accounting, census, fiscal policy, economics.

During the 17th century, along with the further strengthening of the central state power, the process of the emergence of elements of capitalist relations in production proceeded. The regional grain markets were formed, manufactories arose, wage labor in some branches of production and river transport became more widespread, commodity-money relations grew, the ties of peasant farms with the market grew, and the process of differentiation of the peasantry proceeded [1].

The fiscal tasks facing state authorities began to be solved through household censuses, which predetermined the further development of forms and methods of statistical accounting. The yard of taxation became the unit, and the household descriptions together with the population account became the dominant form of the inventories in the beginning of the XVII century [1]. The household censuses were conducted according to a limited range of characteristics, did not have a definite form for counting the population and for characterizing the property economic situation of the yard. The object of accounting were only draft yards, which did not allow the full implementation of the tasks of the statistical and accounting plan. At the same time, positive features of the organization of household censuses of the XVII-early XVIII centuries. one should recognize the desire to expand the former narrow territorial boundaries and turn them into state-wide censuses, expand the list of registered features, and find a link with previous data. According to the program and the level of

organization, house censuses of the XVII-early XVIII centuries. were for their time an outstanding form of study of the economy, which did not have in the West an equal accounting system.

By the beginning of the XVIII century, conditions had been created to change the forms and methods of statistical recording, and most importantly - the targets for organizing and conducting statistical surveys in the state. On the one hand - a relic of archaic, on the other - the complication of forms of management, consisting in the cardinal transformations of Peter. Tax practice at the beginning of the XVIII century. still relied on old census sources.

The beginning of the census census was done by the decree of 1718, according to which it was prescribed "to take a fairy tale of how many souls a male has" [2]. In the development of this decree, it was decided by further decisions to make a general census of the people of the taxable state "for taxation of the population with a poll tax and apartment tax" [2]. These resolutions foresaw the production of a census "for the sake of placing army regiments on the peasants of the whole country" and the need to establish "how many, where, in what rural municipality, village or village of peasants, wives, backyards and business people", and stressed the obligation to maintain the completeness of registration, "not going from the stern to the very last one with their years" [2]. In the beginning, the limited registration facilities of the taxpaying population were extended by subsequent decrees and the accounting also spread "to other taxable categories of the population - single-settlers, Tatars, yasachniki, townspeople, church attendants, etc." For the purpose of unified management of the census, all work was done through special scribes and through regimental and zemstvo commissioners.

The organizational and technical order for the production of auditory tales (census forms) throughout the long period of their existence was subjected to significant changes, but the main form of official bureaucracy was the determining one in all audits. The materials of the audits served to justify the per capita taxation of the taxable population and to determine the belonging of the population to a particular estate group or belonging to serfs to a certain owner. In addition, they were a statistical source for determining the size and composition of the population of individual administrative-territorial units and the country as a whole [3].

Statistics of the late XVIII and first half of the XIX century. gave different estimates to the materials of state audits. Thus, K. Herman argued that the results of revisions differ "with the greatest accuracy" and represent "noteworthy phenomena in Russia." On the contrary, D. P. Zhuravsky, with his inherent critical subtlety, revealed the fundamental shortcomings of Russian administrative statistics in the first half of the nineteenth century, including the data of revisions [4]. Historians of the second half of the XIX century, while not denying the essential shortcomings of the audits, believed that the audit data could be used for scientific conclusions [5]. At the same time, despite the

shortcomings of the state audits, this type of statistical accounting was a significant advance both in the theoretical aspect and in practice.

References

1. Merzon A. S. Scribe and census books of the XV-XVII centuries. M., 1956.
2. Klochkov M. The population of Russia under Peter the Great according to the census of that time. T.1. St. Petersburg, 1911.
3. German K. F. Statistical research on the Russian Empire, the works of Karl Herman. St. Petersburg., 1819.
4. Zhuravsky D. P. On the sources and use of statistical information. Kiev, 1846.
5. Skopa V. A. The practice of industrial statistics in the Russian Empire in the late XIX - early XX century: overview analysis // Modern Economy Success. 2017. № 5. P. 6-9.

© Skopa V.A., 2018

Абдрахманова Е. Э.
магистрант, СГЮА
г. Саратов, РФ

ПРАВОНАРУШЕНИЯ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ

Аннотация

В настоящей статье проводится исследование налоговых правонарушений на основе актуальной судебной практики и современного состояния административной ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах в России как составной части комплексного межотраслевого института ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

Ключевые слова

административная ответственность, ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах, нарушение законодательства о налогах и сборах, состав правонарушения, налог, сфера, налоговая проверка, правонарушитель, налоговая система.

В государствах с рыночной экономикой (в число которых входит и Россия) большую часть финансовых поступлений в бюджет формируют налоги. Налогообложение является связующим звеном между экономикой и бюджетной системой, перераспределяющей средства между физическими и юридическими лицами, государственными органами и иными хозяйствующими субъектами.

В настоящее время наиболее актуальной угрозой финансовой стабильности являются массовые уклонения от налогообложения, поскольку перекрываются поступления денежных средств в доходную часть бюджетов всех уровней. Таким образом, правительство и субъекты Федерации лишаются финансов – одного из действенных инструментов управления экономикой.

Рассмотрим некоторые способы «экономии» на налогах из судебной практики:

1. Незаконное использование специальных налоговых режимов.

Юридическое лицо – официальный дилер по продаже автомобилей обязалась самостоятельно проводить предпродажную подготовку транспортных средств с проставлением отметок в сервисных книжках. Организация посчитала, что она вправе применять «вмененку» в отношении указанных услуг. Однако, налоговики, а позднее и суд (см. Постановление АС СЗО от 23.12.16 г. по делу № А26-6991/15) с данной позицией не согласились.

В ходе проверки фискалы установили, что в документах на реализацию автомобилей физическим лицам была указана цена автомобиля в соответствии с договором купли-продажи. При этом, стоимость предпродажной подготовки отдельной строкой не выделялась. Вместе с тем, покупатели оплачивали услуги по предпродажной подготовке автомобиля в составе конечной цены автомобиля.

По мнению ФНС, в данном случае предпродажная подготовка автомобиля являлась не самостоятельным видом деятельности, а исполнением организацией обязанности по передаче товара надлежащего качества, соответствующего обязательным требованиям.

Таким образом, налоговики посчитали разделение выручки на два вида деятельности неправовыми, приводящими к занижению налогооблагаемого дохода, а также базы по НДС.

ФНС, а позднее и суд, признали, что отнесение предпродажной подготовки к деятельности, облагаемой ЕНВД, неправомерно. Тем не менее, судом было отмечено, что организация вправе учесть затраты организации, связанные с проведением предпродажной подготовки, при условии ведения раздельного учета в составе налоговых расходов по общей системе налогообложения.

2. Занижение или завышение цены в сделках между взаимозависимыми лицами.

На практике недобросовестные налогоплательщики часто многократно (в сравнении с рыночной) завышают (или занижают) цену при реализации активов. Так участники оборота «экономят» на налоге на прибыль или НДС. Они считают, что, если такая сделка не подпадает под критерий контролируемой в целях применения налогового законодательства, пересчитывать результат реализации ФНС не вправе.

Тем не менее, арбитражная практика доказывает обратное. Налоговики нашли способ привлекать к ответственности недобросовестных налогоплательщиков.

Инспекторы могут посчитать, что, завышение или занижение цены реализации позволяет организации получать необоснованную налоговую выгоду, в соответствии с которой ей доначисляются соответствующие налоги.

В случае, если дело доходит до судебного разбирательства, суд оценивает доказательства, представленные ФНС, используя разъяснения, данные в Постановлении Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. № 53.

В качестве примера приведем определение от 22.07.16 г. по делу № 305-КГ16-4920, принятое Судебной коллегией по экономическим спорам. Обстоятельства дела, которое в нем рассматривалось, заключались в нижеследующем:

Налогоплательщик реализовал три объекта недвижимости по ценам 9 440 тыс. руб., 950 тыс. руб. и 710 тыс. руб.

ФНС установила, что по отношению к продавцу покупателями являлись три взаимозависимые организации. Так, руководитель общества выступал директором двух из них. Более того, он вместе с сыном являлся участником всех трех организаций.

Инспекторы назначили и провели экспертизу, согласно которой рыночная стоимость зданий была многократно завышена и составляла 273 656 тыс. руб., 222 040,2 тыс. руб. и 82 746,8 тыс. руб. соответственно.

На основе отчета оценщика стал очевиден факт занижения обществом дохода от реализации активов, что повлекло за собой начисление недоимки исходя из дохода, соответствующего рыночному уровню стоимости рассматриваемых объектов. Суммарный размер доначислений и штрафных санкций превысил 450 млн руб.

Таким образом, судьи первых двух инстанций защитили решение ФНС, отметив, что недобросовестное поведение в обход закона влечет применение к налогоплательщику тех положений законодательства о налогах и сборах, которые он стремился избежать.

3. Выдача займа вместо предоплаты.

В практике встречается множество налоговых схем, часть из которых, казалось бы, давно изжили себя, поскольку их вычисление для ФНС давно не составляет труда. К примеру, обратимся к Постановлению АС ПО от 26.09.16 г. № Ф06-12981/16 по делу № А65-803/16.

Общество ведет строительную деятельность. Являясь генподрядчиком, оно по поручению заказчика возводит многоквартирные жилые дома и осуществляет их гарантийное обслуживание. При этом договорами подряда предусмотрено, что инвестирование строительного процесса производится за счет средств застройщика путем перечисления денежных средств на специальный счет (вероятно, имеется в виду счет генподрядчика). На

основании подобных договоров в течение 2012 – 2014 гг. общество построило и ввело в эксплуатацию несколько жилых домов.

Проведя выездную проверку, налоговая установила, что одновременно с заключением каждого договора между генподрядчиком и заказчиком оформлялся договор займа. По его условиям заимодавец (он же заказчик) предоставлял заемщику (то есть генподрядчику) беспроцентный целевой заем. Заемные денежные средства предназначались для оплаты расходов, связанных с возведением конкретного дома, материалы, изделия и оборудование, выполненные субподрядчиками. Погашение предоставленной суммы займа общество должно производить самостоятельно посредством перечисления денежных средств на казначейский счет либо иным согласованным сторонами способом.

В установленный срок налогоплательщик построил дома. А его обязательства по возврату заемных средств и обязательства заказчика по оплате были прекращены посредством заключения соглашений о прекращении взаимных обязательств зачетом встречных однородных требований. Иными словами, реальные денежные средства в погашении предоставленного займа в обороте отсутствовали. Вместе с тем, проведение взаимозачета было согласовано сторонами изначально. Об этом сообщил руководитель общества, допрошенный ФНС в ходе проверки.

По мнению инспекции, для целей исчисления НДС, перечисленные заказчиком-заимодавцем средства, фактически являются авансом, полученным генподрядчиком-заемщиком в счет предстоящего выполнения работ. В силу положений гл. 21 НК РФ суммы предварительной оплаты учитываются в составе налоговой базы получающей стороны в периоде их поступления. Определенная расчетным путем сумма НДС должна быть предъявлена передающей стороне посредством выставления в ее адрес соответствующего счета-фактуры.

В результате инспекторы пришли к выводу, что организация не исчислила НДС со спорных денежных средств, налоговая база была занижена почти на 359 млн руб., а сумма налога на 54,7 млн руб. [7]

Изучив материалы дела и доводы сторон, суды трех инстанций единодушно заняли сторону ФНС.

Уклонение от уплаты налогов относится к категории особо опасных преступлений, а усиление борьбы с уклонением от уплаты налогов – основной тенденций в развитии налоговых систем.

Ввиду уклонения хозяйствующих субъектов от уплаты налогов, государством используются различные методы и способы взаимодействия на налогоплательщиков. К первичным методам побуждения участников оборота к поведению, установленному закону, является внушение неотвратимости наказания на совершение правонарушений.

Сравнивая санкции за налоговые преступления, действующие в нашей стране, с аналогами, используемыми в зарубежных странах, необходимо

отметить, что современное российское право не столь всеобъемлюще, в нем имеются значительные проблемы, устранимые в большей мере за счет судебной практики, а наказания за них более либеральны.

Примечательно, что наличие такого фактора как презумпция невиновности налогоплательщика часто способствует развитию криминальной обстановки.

Полагаю, что уклонение от уплаты налогов целесообразно рассматривать в тесной взаимосвязи с легализацией денежных средств, полученных незаконным путем. Данный подход активно используется в большинстве стран с развитой рыночной экономикой.

В целях борьбы с налоговыми преступлениями представляется важным, чтобы система мер, обеспечивающих эффективный государственный контроль в налоговой сфере, соответствовала ее современным характеристикам:

Высокая обеспеченность финансовыми средствами, организованности и использование новых технологий. Масштабное уклонение от уплаты налогов, наряду с такими негативными факторами, имеющими место в финансовой сфере практически всех государств, как фиктивные финансовые и хозяйственные операции, нецелевое использование бюджетных средств, получение и легализация криминальных доходов, безусловно, можно отнести к числу явных угроз финансовой безопасности.

Создание эффективно действующей государственной системы противодействия уклонению от уплаты налогов является обязательным условием обеспечения финансовой безопасности, поскольку именно государство должно обеспечить стабильность налоговой составляющей доходов бюджета в целях нормального функционирования финансовых ресурсов и защиты интересов добросовестных участников налоговых правоотношений.

По каждой схеме приведены примеры судебной практики, из которых становится ясно, что и незаконная оптимизация, и те ходы, которые раньше закон считал налоговым планированием, отныне являются криминалом с умыслом.

Список используемой литературы:

1. Демин А.В. Налоговое право России: Учеб. пособ. М.: Юрлитинформ, 2011. 440 с.
2. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права: В 6 т. Т. III: Учение о налоге. Харьков: Легас; Право, 2005. 660 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1988 г. N 146-ФЗ // СПС "Гарант".
4. О государственной налоговой службе РСФСР: Закон РФ от 21 марта 1991 г. N 943-1 // СПС "КонсультантПлюс".

5. О введении в действие части первой Налогового кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. N 147-ФЗ // СПС "Гарант".

6. О некоторых вопросах, возникающих при применении арбитражными судами части первой Налогового кодекса Российской Федерации: Постановление Пленума ВАС РФ от 30 июля 2013 г. N 57 // СПС "Гарант".

7. О признании незаконным решения, при участии третьего лица Управления Федеральной налоговой службы по Республике Татарстан: Постановление от 26 сентября 2016 г. по делу № А65-803/2016 Арбитражный суд Республики Татарстан.

8. Стариков Ю.М. Нарушения налогового законодательства и юридическая ответственность. Воронеж: ИПФ "Воронеж", 1995. 431 с.

© Абдрахманова Е. Э., 2018

Аванесян К.А.

студент 2 курса

отдел магистратуры и аспирантуры

ССЭИ (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова,

г. Саратов, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «ДИПЛОМИРОВАНИЕ СТУДЕНТОВ»

Аннотация

В данной работе рассматривается система организации подразделения деканат в образовательной организации на основе принципов процессного подхода, в частности, рассматривается процесс печати дипломов студентов.

Ключевые слова:

Бизнес-процесс, моделирование, ГОЕБО, диплом, контекстная диаграмма.

Знания, умения и навыки являются основой профессиональной деятельности и обозначаются в образовательных стандартах как совокупность общекультурных и профессиональных компетенций, выступающих в качестве результата образования [1, 2].

Разграничение компетенций влечет за собой детализацию содержания каждой группы компетенций. Содержание ключевых компетенций для каждого направления подготовки в вузе определяются содержанием, а точнее, потребностями производственной предметной области.

Под альтернативным подходом к организации работы деканата понимается работа, которая предполагает, ориентацию на формирование профессиональных компетенций у студента, что происходит за счет применения практико-ориентированных учебных материалов и интеграции меж предметных связей [3].

Методология ГОЕБО была специально разработана для решения задач моделирования, в частности моделирования бизнес-процессов, однако ее программные и графические средства позволяют использовать ее как инструмент проектирования и образовательных систем. Целью моделирования является представление некоей системы в виде набора взаимосвязанных функциональных блоков. Всякая система подразумевает категории «входа» и «выхода». Другими словами, взаимодействие системы с окружающим миром описывается как «вход» (нечто, что перерабатывается системой), тогда как «выходом» является результат функционирования этой системы.

Моделирование с помощью методологии ГОЕБО предполагает наличие одной точки зрения [5, 6]. Используя данный подход рассмотрим контекстную диаграмму функциональной модели процесса печати документов об окончании ВУЗа (рисунок 1). Целью является описание процесса печати документов об окончании ВУЗа с использованием 1С. Исследование проводится с точки зрения сотрудника.

Контекстная диаграмма определяет границы системы [7]. Входом является шаблоны документов. Выходами – диплом, приложение к диплому.

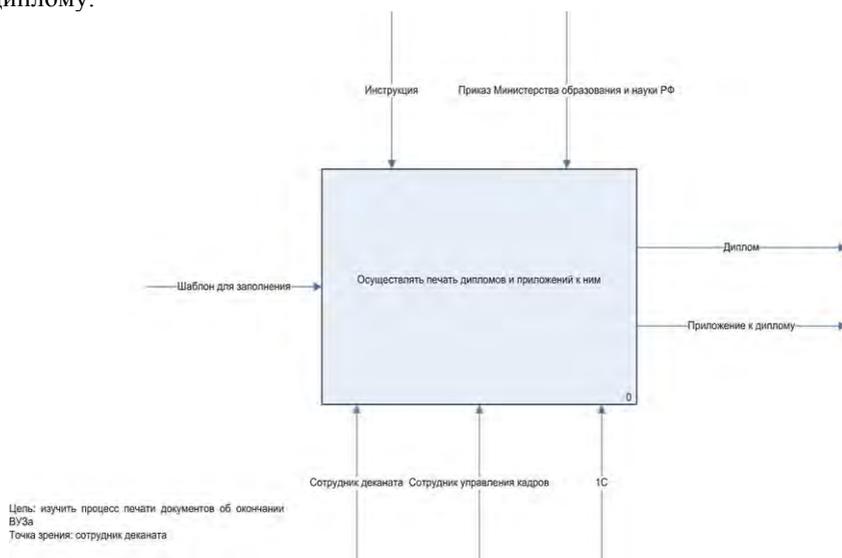


Рисунок 1. Контекстная диаграмма функциональной модели процесса печати документов об окончании ВУЗа

Контекстная диаграмма декомпозируется на следующие функции, которые представлены на рисунке 2.

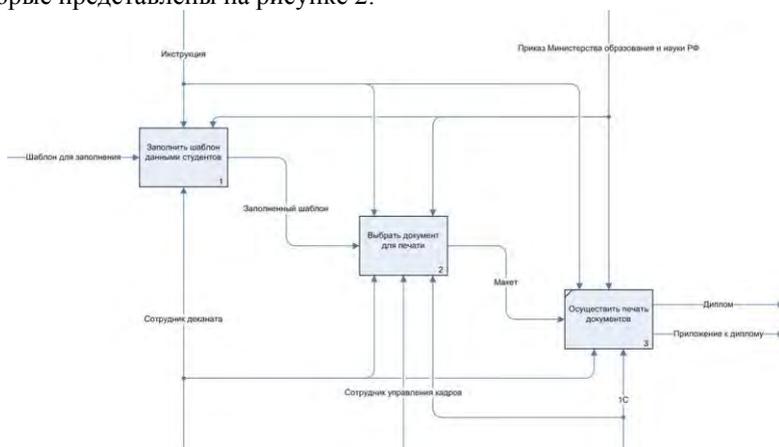


Рисунок 2. Декомпозиция контекстной диаграммы

Функция А1 – «Заполнить шаблон данными студентов» – сотрудники деканатов заполняют шаблон файла данными выпускников.

Функция А2 – «Выбрать документ для печати» – выбор заполненных сотрудниками шаблонов при подготовке к печати.

Функция А3 – «Осуществить печать документов» – вывод заполненных макетов дипломов и приложений к ним на печать.

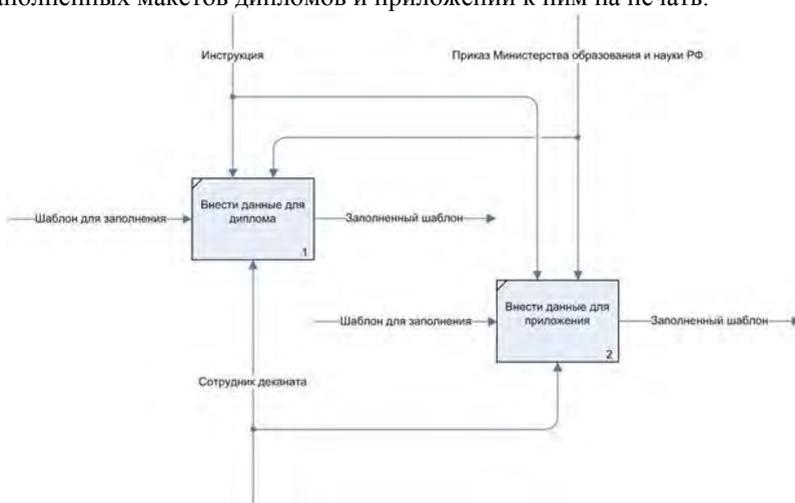


Рисунок 3. Декомпозиция функционального блока А1 «Заполнить шаблон данными студентов»

Декомпозиция блока «Заполнить шаблон данными студентов» представлена на рисунке 3.

Функция А11 – «Внести данные для диплома» – внесение сведений о выпускнике, необходимых для печати диплома.

Функция А12 – «Внести данные для приложения» – внесение сведений о выпускнике, необходимых для печати приложения к диплому.

Декомпозиция блока «Выбрать документ для печати» представлена на рисунке 4.

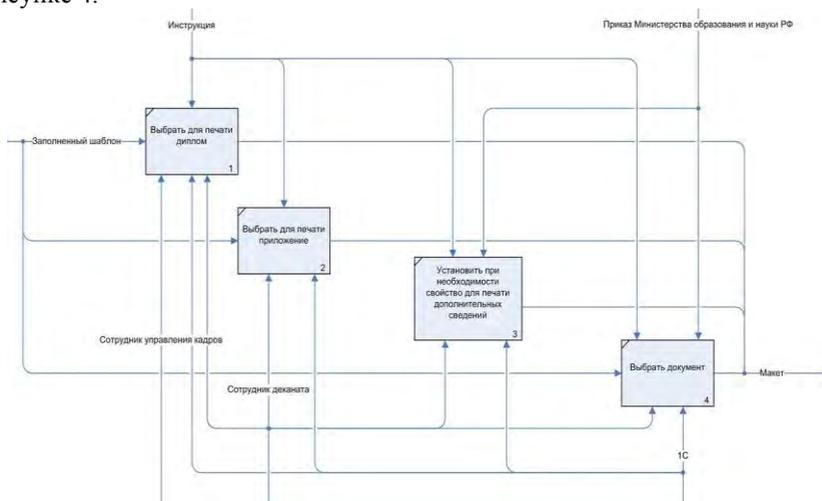


Рисунок 4. Декомпозиция функционального блока А2 «Выбрать документ для печати»

Функция А21 – «Выбрать для печати диплом» – для формирования макета диплома необходимо в системе выбрать желаемую функцию.

Функция А22 – «Выбрать для печати приложение» – аналогично блоку А21 для формирования макета приложения следует указать, какой документ должен быть распечатан.

Функция А23 – «Установить при необходимости свойство для печати дополнительных сведений» – данное свойство выбирается в случае, если необходимо вывести на печать сведения о старом полном официальном названии учебного заведения.

Функция А24 – «Выбрать документ» – выбор заполненного шаблона для формирования того или иного документа.

Система позволяет автоматизировать следующие функции ВУЗа: работу приемной комиссии, планирование учебного процесса, управление контингентом студентов, работу с приказами, печать дипломов, приложений, справок и т.д.

Перспективами применения 1С для печати дипломов об образовании и приложений к ним являются гибкость, возможность проверки входной информации, выдачи ошибок и предупреждений и легкой модификации

макетов, так как разные типографии издают разные бланки дипломов и приложений, то есть существует вероятность необходимости изменения макетов перед каждым выпуском.

Также к плюсам системы ИС можно отнести:

- простота и легкость в изучении;
- надежность;
- низкая стоимость эксплуатации и внедрения;
- интуитивно понятный интерфейс;
- открытость системы;
- постоянное развитие и совершенствование системы [8].

Помимо стандартных преимуществ, достоинством системы является наличие возможности использования уже существующей в базе данных студентов информации, необходимой для формирования дипломов и приложений, и автоматической подстановки ее в макет, а также возможность печати дипломов и приложений к ним для студентов, отсутствующих в базе.

Представленная в работе система позволяет быстро и без особых затрат сформировать отвечающий всем требованиям документ, содержащий все необходимые сведения о студенте и результатах его обучения.

Разработанная система включает единую информационную базу данных, на основе которой она легко интегрируется с другими подсистемами деканата. На данный момент на основе рассмотренных принципов автоматизированы многие функции и созданы автоматизированные рабочие места для большинства сотрудников деканата вуза.

Список использованной литературы

1. Государственный образовательный стандарт 3-го поколения высшего профессионального образования. Направление подготовки бакалавра 230400 «Информационные системы и технологии». М., 2009. 11[^]: http://fond.tpu.ru/fond/fgos_3.html

2. Государственный образовательный стандарт 3-го поколения высшего профессионального образования. Направление подготовки бакалавра 220400 «Управление в технических системах». М., 2009. 11[^]: http://fond.tpu.ru/fond/fgos_3.html

3. Сидоренко Т. В. Самостоятельная работа студентов технического вуза в профессионально ориентированном обучении иностранному языку: условия оптимизации // Вестн. Томского гос. пед. ун-та. Вып. 1 (91). 2010. С. 127-130.

4. Иванова А. И., Хабриев Р. У. Практикум по вМР // Ремедиум, 2008. 11[^]: <http://www.remedium-journal.ru/arhiv/detail>

5. <http://www.betec.ru/index.php?id=8&sid=01-> Бизнес-процессы, описание бизнес-процессов.

6. <http://idefdfd.ru/category/glava-3-strukturnyj-analiz-potokov-dannyh-idefdfd.html> - моделирование и анализ систем. IDEF и DFD технологии

7. Оптимизация бизнес-процессов организации Современная техника и технологии. 2017. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://technology.snauka.ru/2017/05/13256> (дата обращения: 03.05.2017) Струбалин П.В., Парфенов Д.С.

8. Конфигурация вывода отчетов на базе 1С Предприятие для систем удаленного управления электронным оборудованием Сборник научных трудов по результатам XXIV международной научной конференции «Тенденции развития науки и образования» Май 2017 Научно-Издательский Центр "Наука России" Струбалин П.В., Кузьмин З.Н.

©Аванесян К.А., 2018

Алесина Н.С.

студентка 5 курса ХТИ,
г. Абакан, РФ

Научный руководитель: Прокопьева Е.Л.

канд.экон.наук, доцент каф. ХТИ,
г. Абакан, РФ

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАДРОВОЙ РАБОТЫ В РОССИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация

Главными проблемами организации кадровой работы в лечебных учреждениях Российской Федерации остаются низкий уровень планирования кадров, нехватка многих категорий сотрудников, серьезные диспропорции в их составе.

Ключевые слова:

Кадровая работа, отдел кадров, врач.

Кадровая работа в лечебном учреждении является составной частью всей управленческой деятельности в достижение своей основной цели деятельности – предоставление медицинских услуг населению. В наше время выигрывает и преуспевает та структура, в которой присутствует четкое кадровое обеспечение, а также грамотное управление кадрами.

За последние годы не только ученые, но и руководители многих учреждений России стали уделять понимать значение «человеческого» фактора в деятельности российских организаций. Многие руководители осознали, что зарубежный опыт кадрового менеджмента не всегда годится для русского человека и современного состояния экономики России.

Необходимо учитывать национальные уникальные свойства и сложившийся управленческий менталитет именно для России. Особое влияние на кадровую работу в учреждении оказывает специфика структуры лечебного учреждения – срок ее существования и положение, а также численность персонала, состав кадровых служб (отдела кадров). Нельзя говорить о том, что кадровая работа не ведется совсем. Но особый интерес представляют совершенствование кадровой работы учреждения, поскольку вопросы, направлены на формирование коллектива, способного к творческому поиску наиболее верных эффективных решений, совершенных методов, приемов в работе.

В наше время в российской системе здравоохранения присутствует много серьезных кадровых проблем, одной из главных является низкий уровень планирования кадров, нехватка многих категорий сотрудников, серьезные диспропорции в их составе. Рассматривая вопросы организации кадровой работы в учреждениях здравоохранения Российской Федерации следует отметить основные вопросы кадрового обеспечения лечебного учреждения.

Во-первых, согласно нынешним квалификационным правилам, наличие основной специальности и практических навыков по основной специальности не является обязательным условием для получения врачом узкой специальности. Во-вторых, срок прохождения ординатуры и интернатуры в России составляет 2 года, а в западных странах – 3–6 лет. В-третьих, у нас клинический ординатор и интерн практически «обречен» на получение сертификата специалиста независимо от полученных навыков, тогда как в зарубежных клиниках он выполняет большой объем лечебной работы и «на выходе» проходит серьезную аттестацию.

По существу утрачена функция участковых врачей как организаторов и координаторов лечебных услуг, оказываемых узкими специалистами амбулаторного звена и стационарами, что отрицательно сказывается на преемственности лечения. Ответственность за состояние здоровья населения на уровне поликлиники все в большей степени становится коллективной, а значит размытой.

Без четко налаженного кадрового обеспечения сложно реагировать на изменяющиеся требования к системе здравоохранения, создавать благоприятные условия труда, обеспечивать возможность продвижения по службе и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. Система кадрового обеспечения должна быть спланирована, чтобы постоянно вести к увеличению в составе рабочей силы лечебного учреждения тех людей, кто обладает хорошими знаниями, и следить за тем, чтобы таких сотрудников становилось больше.

Кадровая работа должна создавать не только благоприятные условия труда, но обеспечивать возможность продвижения по службе и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. Поэтому, основной

задачей кадровой работы в лечебном учреждении при решении вопросов кадрового обеспечения является учет интересов всех категорий сотрудников и социальных групп трудового коллектива. Успешная деятельность любого учреждения зависит, в первую очередь, от слаженной и стабильной работы квалифицированного персонала. Поэтому кадровому обеспечению в любой организации должно уделяться большое внимание.

Список использованной литературы:

1. Шишкин С. Стратегия перехода к эффективному контракту и особенности трудовой мотивации медицинских работников/ С. Шишкин, А. Темницкий, А. Чирикова// Экономическая политика. – 2013. – № 4. – С. 53
2. Шейман, И.М. Почему в России не хватает лечебного персонала ?/ И.М. Шейман, В.И. Шевский // Экономическая политика. – 2014. – № 3. – С. 157–177.

© Алесина Н.С , 2018

Ахметова К.Р.,
студентка Финансового университета при Правительстве РФ
2 курс, факультет «Международные экономические отношения»
Россия, г. Москва

СНИЖЕНИЕ АКТИВОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются причины снижения уровня активов и активных операций в банковском секторе. Проводится сравнения показателей кредитования, вложений в ценные бумаги и процентных ставок за периоды с 2014 по 2016 года. Сделан вывод о влиянии данной ситуации на развитие экономики страны в целом.

Ключевые слова

Активы, активные операции, процентная ставка, валютный курс, коммерческий банк.

В условиях требований, предъявляемым к коммерческим банкам не только мировым рынком, но и Банком России, регулированию активных операций уделяется большое внимание. В связи с увеличением ставки рефинансирования с августа 2015 года, нормы обязательных резервов и курсом доллара, коммерческие банки столкнулись с множеством рисков, связанных с проведением активных операций коммерческими банками.

Измерение величины рисков оказывает влияние на формирование процентных ставок по ссудным операциям банков, объемы операций с ценными бумагами и другими активными операциями.

За период с 01.01.2014 по 01.01.2015 активы банковского сектора увеличивались. Также было замечено увеличение по кредитам и прочим размещенным средствам, предоставленным нефинансовым организациям, однако, кредиты, предоставленные физическим лицам снизились. В 2014 году активы банковского сектора увеличились на 16% по сравнению с предыдущим периодом. В 2015 году темпы прироста составили 26,5%. Данный положительный тренд связан с развитием кредитования, благоприятной экономической ситуации на банковском рынке. Однако, в 2016 году активы темп прироста существенно снизился: составил всего 6,9%. Снижение уровня активов 1 января 2016 года обусловило снижение темпов кредитования нефинансовых организаций и физических лиц. На 1 января 2016 года прирост с начала текущего года по активам составил 6,9%, по кредитам и прочим размещенным средствам, предоставленным нефинансовым организациям на 12,7%, физическим лицам -5,7%. С января 2016 года сумма активов кредитных организаций увеличилась на 6,89%. В марте 2016 года общая сумма активов снизилась на незначительном уровне и составила 0,58%. Данный прирост обусловлен в основном за счет увеличения корреспондентских счетов в кредитных организациях, ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями, кредитов и прочих активов.

В связи со стабилизацией курса рубля и укреплением позиций российского рынка ценных бумаг увеличились вложение кредитных организаций в ценные бумаги. Повышение интереса в приобретении ценных бумаг кредитными организациями связано с участием в доли других предприятий и коммерческих банков.

Постепенно рост кредитования наращивался в период с 2009 года в среднем на 2-3%, что обуславливало сделать вывод о постепенном оздоровлении российской экономики и возможности предприятий выплачивать кредиты, тем не менее, в связи с произошедшими событиями в 2015 года уровень кредитования снизился почти вдвое. В продолжение анализа периода конца 2014 года следует отметить, что прибыль коммерческих банков продолжала падать – причиной тому стало увеличение резервов на возможные потери по ссудам, продолжалась политика отзыва лицензий - в период с 1 октября по 19 ноября лицензии лишились 8 кредитных организаций, 3 небанковских кредитных организации и один расчетный центр. Суммарный объем активов лишенных лицензии организаций на 1 октября составил 47 миллиардов рублей (это меньше 0,07% суммарных активов банковской системы России).

На сегодняшний момент времени снижение активов не позволяет банкам развиваться и осуществлять свою деятельность в полном объеме. Таким образом, снижается ликвидность и в дальнейшем возможность продолжать свое существование. Валютный курс также оказывает большое влияние на состояние уровня активов. При его росте происходит изменение экономического поведения населения, которое снимает деньги со своих счетов

в коммерческих банках и тратит их на потребительские товары. Данная ситуация имела место в декабре 2014 года, когда банки потеряли значительную сумму средств, а полки в магазинах были опустошены. Подобный высокий спрос со стороны населения привел к повышению цен на товары массового потребления. Банки же со своей стороны увеличили процентные ставки по кредитам, условиях выдачи которых были ухудшены и ужесточены, увеличилась доля просроченных платежей. В целом это привело к снижению уровня жизни населения и темпов развития экономики. Образование так называемого разрыва в платежах привело к закрытию и прекращению существования малого бизнеса в стране.

Список использованной литературы

1. Международные валютно-кредитные отношения : учебник и практикум / Е. А. Звонова [и др.] ; под общ. ред. Е. А. Звоновой. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 687 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс).
2. Мировые финансы : учебник / коллектив авторов ; под ред. М.А. Эскин- М64 дарова, Е.А. Звоновой. — Москва : КНОРУС, 2017. — 424 с. — (Бакалавриат).
3. Центральный Банк РФ [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

© Ахметова К.Р. , 2018

Бадретдинов А.З.

студент 4 курса направления «Экономика»
Сибайский институт (филиал) БашГУ,
г. Сибай, Российская Федерация

Фатхуллина Н.Х.

к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов
СИ (филиал) БашГУ, г. Сибай, РФ

Насыров Г.М.,

к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов
СИ (филиал) БашГУ, г. Сибай, РФ

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА В РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются состояние и особенности развития торгового эквайринга в России, раскрываются сущность и значение торгового эквайринга, а также причины препятствующие его развитию.

Ключевые слова

Эквайринг, эквайер, банк, торговля, транзакция, терминал.

В научно-технической цепочке классического бизнеса платежных банковских карт торговый эквайринг занимает первостепенную позицию. Вместе с действующей в настоящее время номенклатурой международных платежных систем эквайринг в торгово-сервисной сети является видом деятельности кредитной организации, которая включает в себя проведение взаиморасчетов с предприятиями торговли, а также с предприятиями услуг по операциям, связанным с использованием банковских карт [2].

Банковская сделка осуществляется по сути моментально. Уже после передачи сведений с карты в платежный терминал, все необходимые сведения по выделенной линии либо по GSM – модему передаются в зашифрованном виде в процессинговый центр банка-эквайера. Последний передает сведения в центр обработки данных платежной системы этой карты, где совершаются все без исключения проверки на наличие или отсутствие в стоп-листе. При одобрении карты, ее данные передаются банку-эмитенту. Здесь совершается авторизация карты, а именно расширенная проверка реквизитов карты (доступный остаток денег на счете, законность, возможность мошенничества, совпадение пин-кода и т.д.). Вследствие авторизации карты будет сформирован соответствующий код, который будет говорить о разрешении оплаты либо об отказе. Данный код будет отправлен по той же цепочке назад к банку-эквайеру. Уже после получения эквайером ответа, процедура оплаты одобряется либо же по ней проходит отказ. Реквизиты платежа будут присутствовать на чеке, напечатанном pos-терминалом. В итоге, покупка на данный момент будет оплачена, однако реальный взаиморасчет между банками произойдет только через несколько дней. Денежные средства в это время будут заморожены [3]. Сам же эквайер перечислит денежные средства на расчетный счет торговой точки в течение 1-3 дней, удержав комиссию. Денежные средства от банка-эмитента он получит только после того, как отправит эквайеру через платежную систему клининг-овые файлы, т.е. документы, подтверждающие проведенные операции. После получения эмитентом данных документов, деньги на счетах покупателя размораживаются и перечисляются через расчетный центр на счета эквайера [1].

Рассматривая положение эквайринга, можно сделать заключение, что размер российского рынка платёжных карт является по-настоящему малым в сопоставлении с экономиками многих развитых государств. Проблемы заключаются в трех факторах, которые все определяют. Во-первых, это достаточно низкий уровень экономической культуры у большей части российского населения. Житель России стремится к наличным деньгам, и высказывает свое сомнение к финансовым учреждениям, в связи с тем, что он должным образом не способен себе представить, что они из себя представляют, что порождает серьезные ограничения на пути распространения безналичного торгового оборота.

Во-вторых, сюда отнесем низкую заинтересованность торговых точек, бутиков в организации расчетов за товары и услуги по платежным картам. Существует и вариант, что организация не принимает к оплате за товары или услуги карты, так не желает платить эквайринговую комиссию банку. Здесь, в основу берется тот факт, что обычно спрос на оплату по карте в российских регионах, невысок. В этом случае, предприятие будет считать, что оно не потеряет клиентов по этой причине. Другой вариант существует, когда организация не устанавливает терминал по приему к оплате карточек, но понимает, что это может отрицательно отразиться на динамике продаж. В данном случае банку предлагается установить на своей территории банкомат, что позволит косвенно поддерживать платежную инфраструктуру в торговой точке и при этом не только не платить эквайринговую комиссию банку, но и дополнительно зарабатывать на сдаче банку в аренду небольшой площади под банкомат. Этот вариант угрожает напрямую торговому эквайрингу. Бывает и более печальная ситуация, когда торговая организация обслуживается в банке по торговому эквайрингу и имеет специальное подключенное и уже функционирующее оборудование, обученный штат персонала, однако при стремлении покупателя расплатиться картой возникают различные непонятные причины, вследствие действия которых оплата безналичным путем становится попросту невозможной. Все это без исключения оказывает отрицательное воздействие на общую ситуацию на рынке пластиковых карт.

В-третьих, это к тому же и затраты, сопутствующие установке оснащения для терминала. Торговые организации обязаны переводить расходы в формирование канала связи с процессинговым центром. В связи с тем, что каналы коммуникации в российских регионах сформированы не до конца, разовые затраты бывают обычно крайне существенными для организаций. Авторизация с помощью всемирной сети требует дополнительных расходов со стороны банков, а эксплуатация телефонной связи тормозит проведение операций по карте в 4-5 раз, что совсем неудобно как держателям карт, так и торговым учреждениям.

Казалось бы, проблемы торгового эквайринга считаются весьма основательными, однако практическая деятельность показывает, что в перспективе компании его использующие, все без исключения становятся наиболее конкурентоспособными. Сущность данного явления состоит в следующих преимуществах эквайринга: а) рост объема клиентской базы за счет держателей платежных карт; б) рост торгового оборота; в) уменьшение затрат на инкассацию за счет снижения размера денежной наличности; г) снижение периода обслуживания клиентов и усовершенствования качества их обслуживания; д) минимизирование рисков по приему поддельных купюр.

Сегодня рынок банковского и торгового эквайринга под влиянием мощных факторов подъема показывает достаточно внушительные темпы

развития, и существуют некоторые причины считать, что в ближайшее время он останется одним из наиболее стремительно возрастающих частей российского банковского рынка. Чтобы данная отрасль также развивалась, банкам следует сосредоточить собственные усилия на осуществление рекламных акций, которые вызваны обучить владельцев своих карт применять их как хороший платежный механизм, а не только лишь как способ для обналачивания.

Список использованной литературы

1. Авакова Ю.М., Быстров Л.В., Воронин А.С. и др. Бизнес-энциклопедия «Платежные карты». – М.: Изд-во «Маркет ДС Корпорейшн», 2015. – 754 с.

2. Жуковина, О.А. Система электронного документооборота, ее назначение и проблемы внедрения [Текст] /О.А. Жуковина, Н.Г. Зубова // Вестник Белгородского ун-та кооперации, экономики и права. – 2014. – № 2(42). –С. 241–246.

3. Унгур Д. Эволюция платежных систем / Д. Унгур // Банковский вестник. – 2013. – №4. – С. 55-63.

© Бадретдинов А.З., Фатхуллина Н.Х., Насыров Г.М., 2018

Баева Е. Г.

Магистрант 1 курса, Национальный исследовательский университет информационных технологий механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ

Научный руководитель: Галицкий С.В.

старший преподаватель кафедры ПМ и ТТ НИУ ИТМО, НИУ ИТМО,
г. Санкт-Петербург, РФ

СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Аннотация

В статье освещено понятие организационных изменений, выделены сферы, которых могут касаться организационные изменения. Рассмотрены модели организационных изменений и проведен их сравнительный анализ.

Ключевые слова

Организация, изменения, модель изменений Левина, модель управления изменениями Грейнера, теория Е и теория О организационных изменений, модель преобразования бизнеса Гуияра и Келли, модель «кривой перемен» Дж. Дак.

Основная часть.

Существует множество трактовок понятия изменения и самого процесса изменения. Изменения в организации способствуют повышению

эффективности управленческого процесса. Изменения так же касаются преобразования стратегии ведения бизнеса, расширением рынка сбыта, объединением организаций и др. Условия среды, в которых функционирует предприятие очень быстро меняться, соответственно, возрастают и требования к самой организации по быстрой адаптации к таким условиям. Организационные изменения можно определить, как внутреннее воздействие руководства на процессы и структуры, функционирующие на предприятии, с целью повышения его эффективности.

Можно выделить несколько факторов убабстряющих процесс организационных изменений: требования покупателей, мировые тенденции, выход на внешний рынок, отстающие технологии, работники и другие.

Процесс изменений принято рассматривать с точки зрения уровней и этапов. Взгляды ученых на процесс изменений различен.

В организации могут происходить четыре типа изменений: изменение технологий, товара и услуги, структуры и стратегии и культуры.

Изменения в технологии затрагивают процесс изготовления продукта или оказания услуг. Может быть модифицированы методы работы, произведена замена оборудования или изменен сам процесс работы. Изменения в технологии так же касаются изменения знаний и навыков работников.

Изменения товаров и услуг означают изменения уже конечного продукта. Это может быть либо усовершенствование старых продуктов, либо внедрение совершенно новых. Данные изменения происходят, когда компании хотят освоить новые рынки сбыта или охватить новый сегмент покупателей.

Изменения в стратегии и структуре подразумевают изменения в стиле управления, в политике компании, в трудовых отношениях, в системе финансовой отчетности и планировании бюджета и др. Изменения структуры и стратегии обычно являются желанием руководством, а изменения в технологии или в товарах и услугах обычно происходят под влиянием потребностей самих работников.

Изменения в культуре касаются норм поведения, ценностей компании.

Каждый тип изменения взаимосвязан с остальными. Изменения в культуре компании может быть вызвано изменениями в стратегии, а изменения технологии повлиять на конечный продукт.

Таким образом, изменение — это переход на качественно новый уровень развития организации, позволяющий расширить представление о конкурентных преимуществах и переосмыслить потенциал как отдельных сотрудников, так и подразделений организации, достигнуть нового положения на рынке продуктов/услуг, существенно обогатив корпоративную культуру и философию. [1]

Модель изменений К. Левина.

В 1947 году Курт Левин опубликовал свою трехэтапную модель изменений в организации.

1 этап. «Разморозь». Предполагает ослабевание тех сил, которые держат организацию. То есть это этап подготовки к изменениям.

2 этап. «Измени». Предполагает появление новых оценок, позиций и поведения. Этап перехода к новому.

3 этап. «Заморозь». Предполагает создание механизмов, поддерживающих новый уклад и приводящих к эффективной работе организации.

Левин выделяет «побуждающие» и «ограничивающие» силы. Для устойчивости в организации они должны находиться в равновесии. То есть изменения в организации происходят из-за действия этих сил, происходит либо перевес одной из сторон, либо дисбаланс составляющих этих сил.

Модель Левина довольно общая, она не детализирует процессы, с учетом того, что деятельность каждой фирмы индивидуальна, то это положительная сторона модели. Довольно спорно присутствие стадии «Заморозка» с учетом того что в современном мире все процессы происходят очень быстро и за одними изменениями сразу же потребуются другие.

Модель управления изменениями Л. Грейнера

Ларри Грейнер 1974 году выделил шесть стадий, которые, по его мнению, проходит организация в своем развитии:

1 стадия. Давление на высшее руководство. Грейнер считает, что, в первую очередь, руководство должно осознать потребность в изменениях, то есть на него должно быть осуществлено давление. Давление может быть вызвано как факторами из вне, так и внутренними потребностями.

2 стадия. Посредничество на высшем уровне руководства. Руководители должны осознать, что изменения необходимы, возможно, выслушав, мнения других сотрудников.

3 стадия. Диагностика проблемной области. Эта стадия сбора информации и определения области проблемы, которая нужна для ее осознания. Для решения проблемы нужно узнать ее причину.

4 стадия. Нахождение нового решения и обязательства по его исполнению. Руководство ищет способы решения проблемы.

5 стадия. Эксперимент с новым решением. Крупные организации не проводят изменения в один момент они постепенно, путем тестирования и исправления возможных ошибок внедряют свой план изменений.

6 стадия. Подкрепление на основе положительных результатов. Чтобы окончательно убедиться в эффективности введенного новшества, необходимо чтобы его приняли сами работники.

Грейнер выделяет два типа поведения руководства при проведении изменений:

1. Односторонние действия. Проведение изменений за счет использование власти. Подразумевает беспрекословное подчинения сотрудников приказам со стороны руководства.

2. Делегирование полномочий. Подразумевает, что руководство информирует сотрудников о необходимости провести конкретные изменения и перекладывает функции по осуществлению таких изменений на самих работников.

Теория Е и теория О организационных изменений.

Майкл Бир и Нитин Нория предлагают две стратегии перемен названные теорией Е и теорией О:

– теория Е предполагает изменения в зависимости от экономических ценностей;

– теория О предполагает изменения, основанные на организационных возможностях. [1]

Руководители придерживающиеся теории Е имеют более авторитарный подход, проводя изменения сверху вниз. Они пытаются систематизировать все процессы создавая различные системы и структуры.

Руководители сторонники теории О более лояльны они проводят изменения снизу вверх опираясь на обучение своих сотрудников, изменения корпоративной культуры, развивая потенциал своих сотрудников.

Чаще всего компании совмещают использование этих теорий.

Модель преобразования бизнеса Ф. Гуияра и Дж. Келли

Гуияр и Келли рассматривали корпорацию как живой организм. Компании проходят тот же жизненный путь что и любой биологический организм. Как и любой живой организм каждая компания уникальна.

Авторы концепции считают, что для долгой и «здоровой» жизни корпорации необходимо соблюдать взаимодействие между всеми системами, изменяя одну систему следует изменить и те, что с ней взаимодействуют.

Модель преобразования бизнеса по Гуияру и Келли состоит из четырех элементов «четыре R преобразования» (Reframe — рефрейминг (сознание), Restructure — реструктуризация (собственно организм), Revitalize — оживление (организм и окружающая среда), Renew — обновление (дух)).[2]

Рефрейминг — этот элемент преобразования обращен к сознанию (мозгу) компании. Рефрейминг раскрывает корпоративное сознание, наполняя его новым видением перспективы и решимостью к переменам.[2]

Реструктуризация — этап изменений, позволяющий достичь компании нужного уровня конкурентоспособности, то есть быть сильным организмом чтобы соответствовать окружающей среде.

Оживление (ревитализация) — стимуляция роста компании в связи с взаимодействием с окружающей средой.

Обновление – как этап изменений предполагает изменения навыков работников для приспособления к окружающей среде.

Таким образом, авторы концепции предполагают, что изменения должны происходить во всем организме по четырем выделенным направлениям, то есть компании, а не в отдельных органах – подразделениях.

Модель ученых предполагает, что весь организм корпорации определяют 12 хромосом, на каждый элемент преобразования по 3 хромосомы.

Лидер корпорации как бы программирует код хромосом. А руководители подразделений как бы генетические архитекторы корпорации. Каждая хромосома соответствует задачам компании.

Модель кривой перемен Дж. Дак

Кривая перемен по Дж. Дак это последовательность пяти динамических фаз, которые проходит организация при осуществлении изменений, эти фазы можно предсказать и управлять ими.

1 фаза. Застой – чаще всего вызван какими-либо провалами деятельности компании. Из застоя компания может выйти слиянием или поглощением, продажей активов, сменой организационной формы.

2 фаза. Подготовка – фаза, когда принято решение об изменениях и они только начинают свое действие. На этом этапе чаще всего встает вопрос об эмоциональных потрясениях.

3 фаза. Реализация - руководители оглашают план и цели преобразования. Важно правильно объяснить цели преобразования и убедить сотрудников в их необходимости и достижимости.

3 фаза. Проверка на прочность – самая опасная стадия. Важно держаться сообща, поддерживать моральный дух работников.

4 фаза. Достижение цели – на этой стадии становятся видны результаты.

Каждая организация проходит эти стадии по-разному и структурные подразделения не обязательно проходят их синхронно.

Жд. Дак выделяет три компонента необходимые организации для успешного прохождения изменений:

- стратегия, то есть вера в достижения цели преобразования. Стратегия должна быть понятной и четкой, чтобы не возникало сомнений в ее достижении.

- реализация. Должна быть четко выстроена система управления, она не должна включать новые методы, но должна быть надежной.

- повышенное внимание к проблемам эмоционального и поведенческого плана.

В модели Дж. Дак особое внимание уделено поведению и чувствам сотрудников.

В таблице 1 представлено сравнение рассмотренных моделей по пяти критериям.

Таблица 1 - Сравнение моделей организационных изменений

Модели изменений	Влияние на системные организационные переменные		
	Люди	Задачи	Технология / Инструмент изменений
Модель изменений К. Левина	-	Равновесие сил	Побуждающие и ограничивающие силы
Модель управления изменениями Л. Грейнера	Изменение успешно если его приняли работники	Устранение выявленной проблемы	Изменения за счет власти или перекладывание обязанностей по внесению изменений на работников
Теория Е и теория О организационных изменений	Теория О предполагает изменения за счет сотрудников, развития их потенциала	Изменения организации в соответствии с общепринятыми тенденциями или возможностями компании	1. Теория Е – изменения сверху вниз; 2. Теория О – изменения снизу вверх
Модель преобразования бизнеса Ф. Гуиера и Дж. Келли	Сотрудники – архитекторы организации	Программирование генетического кода организации	Корпорация имеет 12 хромосом, которые нужно правильно запрограммировать
Модель «кривой перемен» Дж. Дак	Повышенное внимание к чувствам сотрудников	Сохранить командный дух и эмоциональную стабильность сотрудников	- вера в достижение цели; - надежность системы управления; - эмоциональная поддержка сотрудников
Модель изменений К. Левина	Трехэтапная	Подготовить организацию к изменениям, произвести изменения и поддерживать их	
Модель управления изменениями Л. Грейнера	6 стадий	Выявление проблемы и постепенное внедрение изменений путем тестирования и исправления ошибок	
Теория Е и теория О организационных изменений	2 противоположные теории	Проведения изменений в соответствии либо с экономическими ценностями (Теория Е), либо с организационными возможностями (Теория О)	
Модель преобразования бизнеса Ф. Гуиера и Дж. Келли	4 элемента преобразования (рефрейминг (сознание), реструктуризация (собственно организм), оживление (организм и окружающая среда), обновление (дух))	Корпорация – живой организм, изменения должны быть во всех подразделениях, так как они как органы взаимосвязаны	
Модель «кривой перемен» Дж. Дак	5 фаз	При проведении изменений нужно поддерживать командный дух сотрудников	

Таким образом, говоря о стадиях организационных изменений, то их количество варьируется от 3 до 6, в соответствии со степенью детализации. Наиболее общее описание процесса изменения дает модель изменений Левина. Модель Грейнара, напротив, детализирует процесс выделяя 6 стадий, следует отметить, что его модель изменений наиболее осторожная и постепенная. Теория Е и О выделяются из всех перечисленных своей двойственностью.

По отношению к человеческим ресурсам организации теории различаются степенью вовлеченности сотрудников в процесс изменений. Теория О, например, выделяет сотрудников как основной инструмент изменений, то есть изменения происходят за счет профессионального роста сотрудников, то же говорит и модель преобразования бизнеса Ф. Гуяра и Дж. Келли. Модель управления изменениями Л. Грейнера выделяет сотрудников как основных оценщиков проводимых изменений. А модель «кривой перемен» вообще считает, что самое важно при проведении изменений это чувства сотрудников.

Рассматривая задачи или проща говоря цели самого изменения, то во всех теориях они в первую очередь сводятся к будущему равновесию в организации.

Инструменты проведения изменений в каждой теории свои, «кривая перемен» использует эмоциональную поддержку для поддержки целостности организации в период перемен, модель Гуяра и Келли использует программирование «хромосом» организации, в Теориях Е и О используется технология изменения сверху вниз и снизу вверх, соответственно, в этом существует сходство этих теорий с моделью управления Л. Грейнера.

В итоге, при сравнении этих теорий следует выделить сходство между моделью изменений К. Левина и моделью управления изменениями Л. Грейнера, обе модели предполагают постепенное внедрение изменений, то есть считают, что организацию нужно подготовить к изменениям, модель Грейнера содержит в два раза больше стадий, соответственно она более детализирована и обширна, но методы и стратегия у них наиболее схожи.

Также безусловно схожи модель перемен Дж. Дак и Теории Е и О, а именно концепция теории О, их сближает ориентированность на сотрудников, учет их интересов и полагание на развитие их потенциала.

Особняком к этим теориям стоит модель преобразования бизнеса Ф. Гуяра и Дж. Келли, их глубокое сравнение путем перенесения свойств живого организма на работу организации.

Все эти теории схожи в одном, главная их цель — это улучшить организацию, произвести изменения не просто так, а для того чтобы они принесли успех.

Список литературы:

1. Управление изменениями: Учебное пособие / Сост. Т.А.Галынчик. — Нижневартовск: Изд-во НВГУ, 2016. — 120 с.

2. Павловец О.М. Использование концепции организационных изменений и организационного развития в практике менеджмента // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/4210> (дата обращения: 16.11.2017).

3. Карасев М. А. Модели организационных изменений // Экономика и экономические науки. 2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://naukarus.com/modeli-organizatsionnyh-izmeneniy> (дата обращения: 02.12.2017).

4. Гареева Д. А. Организационные изменения: сравнительный анализ основных концепций. Научные записки. 2009. №2. [Электронный ресурс]. URL: https://nsuem.ru/science/publications/science_notes/issue.php?ELEMENT_ID=994 (дата обращения: 23.11.2017).

5. Андреева Т. Е. Организационные изменения: сравнительный анализ основных концепций. Общий и стратегический менеджмент. 2004. №16 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://orekhovasv.ru/Is_PDF/B/B3.pdf (дата обращения: 27.11.2017).

© Баева Е. Г., 2018

Баева Е. Г.

Магистрант 1 курса, Национальный исследовательский университет информационных технологий механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ

Научный руководитель: Ласкина Л. Ю.

к.э.н, доцент кафедры ПМ и ТТ НИУ ИТМО, НИУ ИТМО,
г. Санкт-Петербург, РФ

ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ ВЫСОКОСКОРОСТНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ НОВЫМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА

Аннотация

Согласно Концепции долгосрочного развития России до 2020 года, а так же прогноза социально экономического развития до 2030 года выделены ряд критических технологий, которые требуют развития. Развитие критических технологий и решение проблем по стратегическим направлениям призвано мобилизовать усилия научно-производственного потенциала страны и обеспечить технологический прорыв. Развитие Интеллектуальных систем является одним из средств для технологического прорыва. ИТС создаются для решения социально-экономических проблем транспортного комплекса: повышение скорости перемещения людей и грузов, безопасности на

транспорте, повышения экологичности транспорта, внедрения национальных разработок и их продвижение за рубеж. Рынок интеллектуальных систем является наиболее перспективным в мире, но в России он пока находится на стадии начального развития. В статье рассматриваются современные уже существующие технологии интеллектуальных транспортных систем и задатки их дальнейшего развития, так же выделяются свойства, которые необходимы для развития интеллектуальных систем в транспортной отрасли в будущем.

Ключевые слова

Инновации, интеллектуальные транспортные системы (ИТС), высокоскоростной транспорт.

Основная часть.

Время перемен диктует свои условия, которые требуют стремительного развития. Высокие скорости должны быть не только в сфере прогресса, но и в сфере передвижения, ведь от этого так же зависит быстрота интеграции и доступности информации. Сейчас проблема транспортной доступности и экологичности является глобальной.

Согласно Концепции долгосрочного развития России до 2020 года, а так же прогноза социально экономического развития до 2030 года выделены ряд критических технологий, которые требуют развития. Перечень приоритетных и критических технологий России разработан утвержден Президентом РФ и является основополагающим документом, направляющим инновационное развитие страны. Развитие критических технологий и решение проблем по стратегическим направлениям призвано мобилизовать усилия научно-производственного потенциала страны и обеспечить технологический прорыв. Формирование и дальнейшее функционирование транспортного комплекса непосредственно опирается на реализацию работ в области таких критических технологий (КТ), как: - «Технологии создания высокоскоростных транспортных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспорта»;

Основное назначение развития методов и средств в рамках критической технологии «Технологии создания высокоскоростных транспортных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспорта:

- 1) создание высокоскоростных транспортных средств на новых физических принципах;
- 2) создание двигателей для высокоскоростных транспортных средств (автомобильных, железнодорожных, водных, авиационных);
- 3) создание новых типов источников питания и аккумуляирования энергии на основе высокотемпературных сверхпроводников;
- 4) исследование и разработка методов организации безопасного управления высокоскоростными транспортными системами;
- 5) разработка и исследование методов передачи энергии на высокоскоростной подвижной состав;

- 6) создание новых конструкционных материалов для высокоскоростного подвижного состава;
- 7) создание новых элементов конструкций транспортной инфраструктуры для организации высокоскоростного движения;
- 8) глобальное и высокоточное координатно-временное обеспечение в любой момент времени;
- 9) разработка автоматизированной системы управления автомобильными дорогами, включая скоростные магистрали;
- 10) разработка автоматизированной системы управления высокоскоростными транспортными средствами, включая скоростные магистрали;
- 11) разработка автоматизированной системы транспортной информации (в том числе подсистемы информации для контроля, планирования и управления и подсистемы информации для участников движения);
- 12) разработка автоматизированной системы обеспечения безопасности, включая подсистемы оперативного управления парком специальных транспортных средств (МЧС России, МВД России, скорая медицинская помощь), выявления дорожно-транспортных происшествий, видеонаблюдения за объектами транспортной инфраструктуры и транспортными потоками и выявления нарушений Правил дорожного движения;
- 13) разработка тренажеров авиадиспетчеров для безопасного обучения на рабочем месте, бортовые тренажеры для безопасного обучения летчиков;
- 14) разработка тренажеров для совместного безопасного обучения пилотов и диспетчеров на рабочих местах и аэродромных диспетчерских систем, не зависящих от погодных условий и времени суток;
- 15) разработка и внедрение автоматизированных систем управления технологическими процессами подготовки и пуска средств выведения;
- 16) разработка и внедрение автоматизированных систем обеспечения координации деятельности служб наземной космической инфраструктуры;
- 17) разработка технологий создания распределенных интеллектуализированных систем управления и контроля средств выведения;
- 18) разработка технологий создания прецизионных автоматических поворотных платформ для наведения целевой аппаратуры;
- 19) разработка технологий управления движением и навигации перспективных многоразовых транспортных систем различных компоновочных схем. [4]

Тенденция экологических технологий набирает обороты и это становится не просто привилегией, а обязательным условием тех изобретений, которые претендуют на звание инновационных. Толчком для развития новых транспортных систем, кроме экологии, так же служит появление и развитие альтернативных видов транспорта, так, например, сейчас, железнодорожный транспорт перестал быть альтернативным. С мировой арены его вытеснила авиация, которая значительно уменьшила стоимость перевозок, сейчас они

сравнивались с железнодорожными перевозками, при выигрыше во времени. Те системы, к которым мы привыкли основываются на принципе «колесо-рельс» и «токоприемник – контактный провод», для которых предел скорости 360 км\час. Наиболее приоритетен для развитие транспортных систем будущего бесконтактный принцип, основанный на принципе передачи энергии через свойства магнитного поля и действующий в форме левитации ограничивающий максимальный предел скорости на уровне 500 км\час. Главная проблема, которая тормозит развитие транспортной отрасли в сфере высокоскоростного транспорта является сопротивление окружающей воздушной среды. Сглаживание корпуса средств передвижения для их лучшего обтекания, исключение трения о поверхность рельсами – это то, что смогли реализовать разработчики, но полное отсутствие трения сможет создать только вакуум.

Согласно «Транспортной стратегии России до 2030 года» предусмотрено развитие высокоскоростного интеллектуального транспорта [3]. Это приоритетно для таких больших компаний как ООО «РЖД», а также метрополитенов. Данное направление стараются развивать и сами транспортные компании и ученые занимающиеся этими вопросами, компании активно сотрудничают с ВУЗами помогая реализовать разработанные студентами технологии транспорта.

Разрабатывается проект основой которого является создание вакуумной среды для движения транспорта, это позволит в разы снизить сопротивление среды. Проект вакуумно-ликвидационного поезда сможет развивать скорость более 1000 км\час. Разработка выведет мировое транспортное сообщение на новый уровень, так как предполагает создание нового вида транспорта «вакуумно-левитационной» системы действующей по принципу конвейера. Разработка в России данного проекта выведет его на новый мировой уровень и позволит конкурировать в транспортной отрасли в мировых масштабах. Тем не менее, кроме положительных качеств, этот проект требует огромных денежных вложений, а также создание определенной инфраструктуры, которая на начальных этапах сделает этот вид транспорта дорогостоящим.

Последние годы 20 века ознаменовались быстрым развитием пассажирского железнодорожного транспорта. В нашу жизнь вошли высокоскоростные поезда, скоростной предел которых 300 км\час, ранее предел достигал только 160 км\час.

Передовиком развития транспортных систем железнодорожного транспорта является Япония: первая высокоскоростная линия в Японии (системы Синкансен) Токио — Осака была пущена в эксплуатацию в середине 1960-х годов. Линии Синкансен рассчитаны на скорость движения 210 км\ч; а на новых линиях, например, Токио — Мориока и Токио — Ниигата (линии Тохоку и Дзёэцу системы Синкансен), пущенные в эксплуатацию в июне и ноябре 1982 г., скорость допускается 260 км\ч. [2]

Новый тип транспортных систем характеризуется собственной линией путевода, которая позволяет совершать движение без вынужденных остановок,

впервые такой тип был использован на линии Синкансен, действует она с помощью мотор-вагонного электроподвижного состава. [2]

По существу, в данное время ничего кардинально нового не было придумано еще со времен, когда не существовали компьютерные системы. То есть данный этап развития автоматизирует те технологии, которые были раньше, совершенствуя, облегчая человеческий труд. Это безусловно полезно и нужно, но не ведет к долгосрочному прогрессу. В последние десятилетие появилось множество технологий с новой основой, поэтому необходимо развивать транспортный комплекс активно внедряя их. Это вызовет коренные изменения в самой инфраструктуре, избежать их невозможно.

Начать необходимо с создания принципов работы и нормативов, которые будут одинаковы для всех транспортных процессов и информационных систем на транспорте. Это должно обеспечить бесперебойность работы всей транспортной инфраструктуры страны.

Единство так же возможно обеспечить использованием одних и тех же программных продуктов, оставляя за транспортными компаниями только право выбирать каким образом и в какой степени их использовать, но информационная сеть должна быть одна.

Интеллектуальные системы управления, приходящие из-за рубежа не всегда можно адаптировать к российской системе, поэтому рациональнее разрабатывать новшества систем управления, не выходя за рамки страны. В РФ постепенно происходит вытеснение иностранных технологий нашими отечественными разработками, они внедряются на предприятия совместно с зарубежными.

Использование ИТС опирается на человеческие ресурсы. От человека в данном контексте требуется способность к обучению и приспособлению в новой системе. Однако требования, в данном случае, есть так же и к самой ИТС, адаптивность и прогрессивность самой системы нужны для ее эффективности, то есть сокращению затрат человеческого труда, максимизации рационального использования трудовых ресурсов, возможностей для реализации потенциала работников.

Современная ИТС должна совмещать в себе функции анализа, оценки и прогнозирования, так же выполняя контроль исполнения плановых решений.

Таким образом современная система ИТС должна обладать единством, многофункциональностью, прогрессивностью и приспособленностью к различным условиям. Главным составляющим системы должно быть совмещение человеческого потенциала и автоматизированных электронных систем искусственного интеллекта.

Часто принятие управленческих решений осуществляется в короткие сроки, то есть в условиях недостатка времени, особенно это характерно для транспортной отрасли, а в связи с развитие высокоскоростного транспорта это стало одной из важных проблем, связанных с управленческой деятельностью.

Соответственно, на помощь должны прийти интеллектуальные системы в транспорте.

Как известно, транспортная сеть — это сложный механизм, каждый день он находится в движении и возникают ситуации, приводящие к задержкам транспорта, они могут быть вызваны и внутренними причинами, такими как поломка, и внешними, например, изменением погодных условий. Любое отклонения от запланированного графика вынуждает диспетчеров или самих водителей оперативно принимать управленческие решения, которые в условиях нестабильности могут быть не правильными или не эффективными, а главное не всегда безопасными.

Для высокоскоростного транспорта такая ситуация тоже вполне возможна, ведь сейчас движение высокосортных поездов осуществляться не по выделенным для них линиям, а совместно с обычными транспортными средствами, что делает работу диспетчеров более ответственной, а саму ситуацию гораздо более небезопасной. Это еще большее усложняет задачу разработчикам интеллектуальных транспортных систем, так как ситуации в данном случае могут быть многовариантны, то есть не типовыми, и соответственно от интеллектуальной системы требуется обладать адаптивностью к меняющимся условиям.

В Московском государственном институте путей и сообщения была создана абстрактная теория транспортных процессов и систем, она позволяет решать практические задачи. Предполагает создание системы управления на основе логических компьютерных моделей управления объектами в различных ситуациях, учитывая, что управление производится над интеллектуальными объектами.

Основываясь уже на том опыте эксплуатации интеллектуальных систем который есть сейчас, можно смело говорить о том, что они могут решить многие задачи быстрого управления и прогнозирования внеплановых ситуаций для высокоскоростного транспорта. Соответственно, использования таких «умных» систем целесообразно, за счет использования компьютерных систем, работающих на основе логических транспортных моделей и имитационного моделирования. Их внедрение в пункты диспетчерского управления обеспечит необходимую адаптивность систем управления к изменяющимся условиям транспортной сети и позволит предотвращать аварии, застои, поломки, и повысить эффективность самой транспортной системы.

Нерешенным остаётся вопрос о том, как именно управлять высокосортным транспортом.

На данный момент проходят испытания новой интеллектуальной системы управления транспортом, но ее работа не до конца отлажена. Так, при испытаниях на метрополитене в Санкт-Петербурге выяснилось: серьезные поправки в информационно-транспортную архитектуру вносят асинхронные тяговые двигатели с принудительным охлаждением поездов повышенной мощности, которыми оснащены высокоскоростные поезда. Когда состав с

двигателями подобного типа испытывали в метро, то его выход на рабочий режим с разгонами и торможением едва не вывел из строя оборудование автоблокировки: устройство тональных рельсовых цепей с трудом выдерживало. [1]

Специалисты компьютерных железнодорожных технологий университета путей и сообщения Санкт-Петербурга разрабатывают новую комплексную систему диспетчерского управления (КАС ДУ). КАС ДУ охватывает системы сигнализации и связи, электроснабжения, электромеханики, эскалаторов и Автоматизированную систему учета и анализа работы метро (АСУ АРАМ). [1]

Программно-аппаратные средства КАС ДУ обеспечивают интеграцию работы оборудования поездов со станционными устройствами автоведения и исполнения графиков движения. Для организации технологического процесса управления работой поездов все источники информации (серверы, автоматизированные рабочие места, контроллеры) объединены в общую локальную вычислительную сеть. В результате формируется единое информационное пространство для интегральной оценки при принятии оперативных решений в процессе управления перевозками, а также для дополнительных сервисов. [1]

Такая система совмещает в себе функции: и автоматического режима, и возможность включения диспетчера при необходимости внесения изменений. Это позволяет автоматически организовывать перевозочный процесс и в режиме реального времени делать вынужденные поправки.

В итоге, аналогичный принцип должен лечь в основу всех транспортных систем управления высокоскоростным транспортом. Для транспортной сети, которая должна взаимодействовать в пределах все страны такой процесс организовать сложнее. Однако, применение спутниковых технологий решает эту проблему. Передача информации должна быть быстрой и минимизировать участие человека как в процессе управления, так и в информационном обмене.

Таким образом, главная задача интеллектуальных систем на транспорте обеспечить логический контроль развития событий и генерацию различных видов подсказок.

Литература:

1. Житенёв Ю.А. \ Будущее отрасли – интеллектуальный транспорт. \ По материалам IV Московского международного Конгресса по интеллектуальным транспортным системам. - Мск. \ № 2 -2014.

2. Соколов В.Г. \ Высокоскоростные транспортные системы – важнейший фактор инновационного развития \ Соколов В.Г., Серьезнов А.Н., Владимирова Т.А., Соколов С.А., Богатырев М.Б., Шаповалов И.Г. \ Статья журнала «Вестник транспорта». – Мск. \ № 5-2013.

3. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года N 1734-р. [Электронный ресурс] / Режим доступа:

<http://sudact.ru/law/rasporiazhenie-pravitelstva-rf-ot-22112008-n-1734-r/transportnaia-strategiia-rossiiskoi-federatsii-na/> (дата обращения: 27.11.2017).

4. Указ Президента РФ Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в РФ и перечня критических технологий РФ (с изменениями на 16 декабря 2015 года). [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902287707> (дата обращения: 17.12.2017).

5. Распоряжение Правительства Российской Федерации "КОНЦЕПЦИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА" от 17 ноября 2008 г. N 1662-р (ред. от 08.08.2009). [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp_2008_N1662_red_08.08.2009 (дата обращения: 17.12.2017).

6. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06 (дата обращения: 17.12.2017).

© Баева Е. Г., 2018

Батистова О.И.

к.э.н., ст. преподаватель СПбГУ,
г. Санкт-Петербург, РФ

АВТОМАТИЧЕСКИЙ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ О ФИНАНСОВЫХ СЧЕТАХ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНОМУ НАЛОГОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ

Аннотация

В статье рассмотрены инструменты, направленные на противодействие уклонению от уплаты налогов в рамках международного сообщества и борьбу с сокрытием информации о финансовых счетах. Особое внимание уделено сущности, приоритетам и особенностям «Многостороннего соглашения компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией».

Ключевые слова

налоговое планирование, автоматический обмен финансовой информацией, офшорные зоны.

Распространение офшорных схем ведения бизнеса в последнее десятилетие достигло небывалых масштабов. Согласно экспертным оценкам и международным исследованиям сегодня на офшорных счетах

сосредоточено от 21 до 32 трлн. долл. США [5, с. 4], что составляет от 28 до 42 % мирового ВВП, рассчитанного МВФ в номинальном выражении за 2016 г. Высокий уровень офшоризации представляет опасность для устойчивого развития отдельных стран, регионов и мира в целом, приводит к негативным последствиям социально-экономического и этического толка, в том числе к эскалации проблемы финансирования терроризма.

Список угроз, стоящих перед глобальной экономикой потребовал от международного сообщества разработки специфических мер, направленных на противодействие существующим схемам налогового планирования и сокрытия информации о финансовых счетах в офшорных юрисдикциях, которые будут рассмотрены и проанализированы в рамках данной статьи.

По итогам Лондонского саммита G20, проходившего в 2009 г., на Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была возложена ответственность разработать инструмент, позволяющий обмениваться информацией о банковских счетах в автоматическом режиме с целью ограничения влияния «налоговых гаваней». В 2010 г. ОЭСР подготовила поправки в «Конвенцию о взаимной административной помощи по налоговым делам» («Многосторонняя конвенция»), значительно расширив сферу ее применения и сняв ряд ограничений, которые могли помешать обмену [2].

Всесторонний анализ действующих договоров по обмену налоговой информацией и активизация усилий в данном направлении позволили ОЭСР уже в 2014 г. завершить разработку и опубликовать итоговый текст технического «Стандарта автоматического обмена информацией о финансовых счетах», влияние которого планировалось распространить на всю мировую финансовую систему [1, с. 1161]. Внедрение такого инструмента позволяет создать единый механизм, нацеленный на противодействие оттоку капитала, уклонению от уплаты налогов и отмыванию денежных средств [3], в результате чего налоговые службы отдельных юрисдикций освобождаются от необходимости подписания двусторонних соглашений с каждой страной-партнером для получения финансовой информации.

Утверждение ОЭСР в 2014 г. единых стандартов отчетности («CRS») для автоматического обмена информацией и их последующая имплементация в национальное законодательство государств, подписавших «Многостороннее соглашение компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией» («Многостороннее соглашение») в рамках «Многосторонней конвенции», является важной вехой в борьбе с использованием офшорных практик. Единые стандарты отчетности определяют какие именно данные подлежат обмену, виды финансовых институтов, которым необходимо предоставлять информацию национальным компетентным органам для дальнейшего международного обмена, виды счетов и налоговых резидентов, по которым собирается вся

релевантная информация и др. Около 100 юрисдикций обязались начать обмениваться информацией в 2017-2018 гг. на основе CRS.

«Многостороннее соглашение» с последующими двусторонними обменах вступает в силу между теми сторонами, которые, согласно Разделу 7 соглашения, подают специальные уведомления. Уведомления, которые должны быть предоставлены каждой юрисдикцией содержат: 1) подтверждение имплементации единых стандартов отчетности в национальное законодательство; 2) спецификацию методов передачи данных и шифрования; 3) спецификацию требований защиты информации, подлежащей обмену; 4) подтверждение надлежащей конфиденциальности и гарантии данных, собираемых в юрисдикции; 5) список предполагаемых партнеров по обмену информацией. Особые двусторонние отношения на базе «CRS» начинают действовать в том случае, когда обе страны присоединились к «Многосторонней конвенции», подали указанные уведомления и включили друг друга в соответствующие списки [4].

По состоянию на 21 декабря 2017 г. было активировано более 2600 особых двусторонних отношений между 78 странами, присоединившимися к «Многостороннему соглашению». К середине января 2018 г. количество таких юрисдикций возросло до 98. [4]. Российская Федерация, подписав данное соглашение в 2016 г., начнет обмениваться финансовой информацией с другими государствами с 2018 г.

Учитывая то, что главной особенностью офшорных зон на протяжении длительного периода времени являлась гарантия конфиденциальности информации о банковских счетах иностранных резидентов и конечных бенефициарах компаний, зарегистрированных на их территории, внедрение стандартов автоматического обмена финансовой информацией ознаменовало начало нового этапа в развитии мировой экономики. Грядущий этап будет характеризоваться большей прозрачностью и значительными трудностями, с которыми столкнется бизнес при использовании различных схем налогового планирования. Это окажет положительное влияние на развитие экономики и социальной сферы как отдельных стран, так и всего мирового хозяйства. Очевидно, что применение стандартных схем уклонения от уплаты налогов уходит в прошлое, а международный бизнес, в свою очередь, будет вынужден искать новые более сложные способы налоговой оптимизации.

Список использованной литературы:

1. Батистова О. И. Сущность, особенности и перспективы развития офшорных зон в мировой экономике / О. И. Батистова // «Экономика и предпринимательство». – Москва. - 2017. - №1. - С. 1155 – 1163
2. Куликов Ю. Победа налоговиков: произошло то, чего все боялись / Ю. Куликов // Forbes. - 25.12.2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/355057-pobeda-nalogovikov-proizoshlo-chego-vse-boyalis>

3. Маклозьян Д. ФНС без границ. Что нужно успеть сделать владельцам зарубежных счетов до 2018 года / Д. Маклозьян // Forbes. – 25.12.2017. [Электронный ресурс]. URL: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/354767-fns-bez-granic-chto-nuzhno-uspet-sdelat-vladelcam-zarubezhnyh-schetov-do#0_5_3637_13035_1240_179730542

4. Организация экономического сотрудничества и развития / Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/international-framework-for-the-crs/exchange-relationships/#d.en.345426>

5. Руйга И. Р. Международное и национальное регулирование офшорного бизнеса в условиях глобализации мировой экономики / И. Р. Руйга, А. С. Шрейдер // Концепт. – 2015. – № 05. [Электронный ресурс]. URL: [file:///D:/Downloads/mezhdunarodnoe-i-natsionalnoe-regulirovanie-ofshornogo-biznesa-v-usloviyah-globalizatsii-mirovoy-ekonomiki%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/mezhdunarodnoe-i-natsionalnoe-regulirovanie-ofshornogo-biznesa-v-usloviyah-globalizatsii-mirovoy-ekonomiki%20(1).pdf)

© Батистова О.И., 2018

Бобков А.С.

Студент 3 курса,

Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева

г. Орёл, РФ

Журавлева Т.А.

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Теоретическая экономика и управление персоналом», Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева,

г. Орёл, РФ

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФОНДОВОГО РЫНКА НА ДИНАМИКУ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы глобального влияния рынков капитала на динамику мировой экономики. Выявлена взаимосвязь динамики роста мировой экономики и развития фондовых рынков. Показано позитивное и негативное влияние глобальных процессов на состояние российской экономики. Рассмотрены перспективы развития глобализации и их отражение на развитие России.

Ключевые слова

глобализация, фондовый рынок, финансовый рынок, кризис фондового рынка.

Современную экономику любого государства невозможно рассматривать в отрыве от глобальных экономических процессов.

Общепризнанным стал факт глобализации финансовой системы. Глобализация финансовых рынков стала механизмом влияния на развитие всех отраслей экономики. Возникновение в прошлом веке первых транснациональных корпораций подтолкнуло к зарождению глобального инвестиционного процесса, что со временем привело к "стиранию границ" движения капитала, затем к резкому возрастанию экспорта и к сокращению торговых барьеров, а в дальнейшем к активизации миграционных процессов. [1]

Осознавая масштабность влияния процесса глобализации на различные сферы развития экономики, ученые разных стран все чаще обращаются к исследованию процессов влияния глобализации на те или иные экономические показатели.

Глобализация – это процесс изменения структуры мирового хозяйства, который выражается объединением хозяйств отдельных стран, с целью привлечения ресурсов, товаров, знаний. [1]

Процесс глобализации финансовых рынков имеет как положительные, так и отрицательные последствия для экономики различных стран. Причем, страны с развитой экономикой "собирают сливки" от этого процесса. А развивающиеся страны "в качестве бонуса" получили возможность доступа к финансовым ресурсам через МВФ, что дает им следующие преимущества:

- возможность привлечения иностранных ресурсов с целью реализации конкретных инвестиционных проектов, развития конкретных отраслей экономики;
- возможность реализации программ развития экономики за счет использования ресурсов фонда;
- снижение издержек производства, за счет использования привлеченных средств; и т. д. [2]

Отрицательный эффект имеет разнонаправленное воздействие, как внешнее, так и внутреннее.

Внешнее воздействие связано с подверженностью финансовой системы страны, как составляющей мировой системы частому воздействию кризисов. То есть нарушение функционирования финансовой системы отдельного государства.

Внутреннее - выражается в нарушении стабильности макроэкономических показателей развивающихся стран, и как следствие, в нарушении стабильности и эффективности развития экономики. То есть присутствует определенная доля риска, связанная с возникновением зависимости от иностранных вложений.

За XX-XXI век мировая экономическая система множество раз подвергалась воздействию кризисов. Среди них, как мировые, так и локальные, как общеэкономические. так и отраслевые. [3]

Фондовый рынок – это составляющая часть рынка капиталов, поддающаяся регулированию, обеспечивающая возможность торговать ценными бумагами не только на биржевом рынке, но и на внебиржевом. [1]

В процессе глобализации именно фондовый рынок является основным движущим механизмом, позволяющим наиболее рационально распределять и использовать финансовые ресурсы. Одновременно, он выступает в роли "печатного станка", создавая излишний объем денежных средств, что достигается путем многократной перепродажи ценных бумаг и их деривативов. [4]

Что касается фондового рынка РФ, он, как и большинство других, на протяжении последнего десятилетия осуществляется в условиях роста интернационализации рынков ценных бумаг. В настоящее время доля глобальных инвесторов составляет около 68%. В процессе становления и развития российскому финансовому рынку удалось занять 45-ю позицию из 140 возможных за 2015-2016 годы. По данным Bank of America Merrill Lynch, российский фондовый рынок по своим объемам находится на одном уровне с Финляндией, и уступает таким странам, как Италия и Испания. Его капитализация составляет 416 млрд. долл. При этом капитализация рынка США - 20 трлн. долл., Японии - 3 трлн. долл., Германии - 1,2 трлн. долл. [1]

С началом интеграции глобальной интеграции фондовых рынков мировая экономика получила новые возможности для развития. Так свободное перемещение капитала способствовало стремительному расширению производства, разработке новейшей продукции. Это в свою очередь поспособствовало росту мировой экономики в целом, что отразилось на динамике мирового ВВП. Данную взаимосвязь можно проанализировать на рисунке 1. [5]

На графике можно проследить взаимосвязь развития объемов мировой экономики (представлена темпами роста мирового ВВП) и показателей развития фондовых рынков (представлена ведущими индексами США, Великобритании, Германии и России). [1]

Из схемы видно, что влияние глобализации фондовых рынков носит неоднозначный характер для функционирования мировой экономики.

Фондовый рынок России не имеет достаточного влияния на объемы мировой экономики. Это выражается и в незначительности его реакции на некоторые мировые события последних лет, в сравнении с рынками других стран. [3]

В заключении хотелось бы отметить, что фондовые рынки в современных условиях выступают в роли проводника финансово - экономических перспектив и нарушений в равной степени. Дальнейшая их интеграция буде открывать большой объем средств, необходимых для равномерного развития всех составляющих мировой экономики одновременно с повышением риска, связанным с укреплением возникающей вследствие этого, межсистемной взаимосвязи. [1]



Рисунок 1. Сравнение темпов роста мирового ВВП и фондовых рынков ведущих стран [1]

Список использованной литературы:

1. Архипова, С.В. Влияние глобализации фондового рынка на динамику мировой экономики / С.В. Архипова, М.В. Анашкина // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - №1. - С. 13 - 17.
2. Болдырева, И.А. Финансовый рынок и финансово - инвестиционная инфраструктура: Монография / под ред. Л.А. Толстолесовой // Новосибирск: Изд. "СибАК", 2015. С. 170.
3. Бувальцева, В.И. Влияние процесса глобализации на развитие фондовых рынков / В.И. Бувальцева, В.В. Чечин // Вестник Кемеровского государственного университета № 4 (56), том 1. 2013. С. 225 - 232.
4. История мировых экономических кризисов. [Электронный ресурс]. - URL: <https://gia.ru/economy/20080917/151357556.html>.
5. Чернов, С.С. Финансовое управление развитием экономических систем: монография. Книга 14 / М.М. Брутян, Е.Э. Головчанская // Под общ. ред. С.С. Чернова. - Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. - С. 188.

© Бобков А. С., Журавлева Т.А., 2018

Большедворская М.В.,

к.социол.н., доцент

факультет сервиса и рекламы

Иркутский государственный университет,

г. Иркутск, Российская Федерация

АУДИТ КАДРОВОГО ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА КАК ОЦЕНКА РАБОТНИКОВ ОТДЕЛА КАДРОВ

Аннотация

В статье представлены результаты исследования знаний современных кадровых работников государственных, муниципальных коммерческих организаций законодательной и нормативной базы кадрового делопроизводства.

Ключевые слова

Кадровый аудит, кадровое делопроизводство, оценка персонала, специалист по кадровому делопроизводству.

Любое продвижение вперед, планирование деятельности начинается с анализа прошлых событий. И чем честнее, объективнее, тщательнее будет проведен анализ, тем больше шансов устранить ошибки, недочеты, слабые стороны, опираясь на сильные стороны, возможности организации. Управление персоналом является одной из подсистем управления организацией и также нуждается в совершенствовании с опорой на анализ существующей кадровой политики. Итак, аудит – систематизированный, независимый и документированный процесс получения фактов и объективного их оценивания с целью установления соответствия критериям (совокупность процедур, требований, политик, используемых в качестве эталона) [1]. Суть любого аудита – диагностика причин возникающих в организации проблем, оценка их важности и возможности разрешения, разработка конкретных рекомендаций для организации [2, с. 88].

В российской управленческой практики используются термины «кадровый аудит» и «аудит персонала», являются идентичными понятиями и определяются как: оценка соответствия кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития; диагностика причин возникновения проблем по вине персонала; выработка конкретных рекомендаций для руководства и службы управления персоналом; предметом аудита персонала являются все составляющие процесса управления персоналом [3].

В зависимости от объекта оценки аудит персонала может быть проведен по нескольким направлениям: оценка кадрового потенциала (структуры персонала, укомплектованности кадрами, уровня образования и квалификации персонала, использования рабочего времени, текучести кадров, трудовой дисциплины, условий труда, социальной защищенности работников и др.);

оценка стратегии и кадровой политики (внутренних, внешних факторов среды; организационной культуры, соответствия целей); оценка процессов управления персоналом (методов, приемов, технологий подбора, отбора персонала, адаптации, развития, обучения, оценки, аттестации, мотивации); оценка технологического обеспечения кадровых процессов (информационного, правового, документального, технического).

Основой для определения целей аудита в области человеческих ресурсов могут являться: соблюдение требований трудового законодательства для подготовки к проверкам (государственной инспекции труда (ГИТ), профсоюзных организаций, прокуратуры и иных государственных органов); определение количественных и качественных характеристик персонала на соответствие требованиям политики, стратегии и стандартов организации; рассмотрение требований к системе управления человеческими ресурсами и ее согласованность с общей системой управления; диагностика кадровых процессов и процедур [4, с. 130]

Предметом нашего исследования был выбран один из кадровых процессов – кадровое делопроизводство. Проанализировав предложения консалтинговых фирм по кадровому аудиту [5] [6] [7], мы пришли к выводу что, аудит кадрового делопроизводства включает: проверку наличия и правильности оформления кадровой документации общего характера; проверку трудовых договоров на предмет их соответствия российскому законодательству; анализ нормативных локальных актов с проверкой их соответствия требованиям трудового законодательства; проверка правильности оформления личной кадровой документации и документов, связанных с перемещением или увольнением сотрудников: трудовых книжек, приказов, распоряжений и др.; проверка соблюдения правил хранения и архивации кадровой документации.

Согласно профессиональному стандарту «Специалист по управлению персоналом» [8] Специалист по кадровому делопроизводству должен знать: порядок оформления, ведения и хранения документов по персоналу; порядок учета движения кадров и составления установленной отчетности; основы документооборота и документационного обеспечения; технологии, методы и методики проведения анализа и систематизации документов и информации; порядок расчета стажа, льгот, компенсаций, оформления пенсий работникам; трудовое законодательство и иные акты, содержащие нормы трудового права; основы архивного законодательства и нормативные правовые акты Российской Федерации, в части ведения документации по персоналу; законодательство Российской Федерации о персональных данных; нормативные правовые акты Российской Федерации, регулирующие права и обязанности государственных органов, профессиональных союзов и других представительных органов работников по предоставлению учетной документации; локальные нормативные акты организации, регулирующие порядок оформления распорядительных и организационных документов по персоналу; нормы этики

и делового общения; базовые основы информатики, структурное построение информационных систем и особенности работы с ними.

Аудит кадрового делопроизводства одновременно является процессом оценки работников кадровой службы. Метод оценки готовности человека к выполнению определенной работы на определенной должности, заключается в следующем: проводятся деловые игры, тесты, самопрезентация, письменные работы, упражнения, имитирующие работу, интервью, психометрические тесты, позволяющие получить представление о поведении человека в рабочих ситуациях. Решаются следующие задачи: оценка внешних кандидатов при подборе на те или иные должности; оценка внутренних кандидатов для выдвижения в кадровый резерв [9]. В рамках нашего исследования профессиональный тест, предложенный работниками кадровых служб, позволяет оценить теоретическую подготовку специалистов в области нормативной правовой базы кадрового делопроизводства, и оценка знаний работников позволит разработать программу повышения квалификации.

На основе требований профессионального стандарта к уровню знаний специалиста по кадровому делопроизводству был составлен профессиональный тест на предмет знания общегосударственной нормативной базы кадрового делопроизводства, в опросе приняли участие работники кадровой службы Иркутской области (67 респондентов), из них: сотрудники муниципальных образований – 37%, государственных структур – 48%, коммерческих предприятий – 15%. Результаты тестирования не имеют принципиальных различий, поэтому представлены обобщенно.

На открытый вопрос «Назовите ГОСТ, регламентирующий оформление кадровой документации» правильный ответ дали 10% респондентов; знают классификаторы, применяющиеся в кадровом делопроизводстве – 48%; назначение реквизита «заголовок к тексту документа» осознают 85%; реквизиты, придающие юридическую значимость документу назвали 82%; методикой расчета стажа владеют 85%; 62% респондентов не интересовались изменениями сроков хранения документов по личному составу, инициированные федеральным законом об архивном деле; знают, в каких документах, найти сроки хранения кадровых документов – 78%; обязательные условия трудового договора назвали 72%; знаниями о законодательной базе об обработке персональных данных владеют 65%; инструкция по кадровому делопроизводству есть только в 45 организациях 67%.

Итак, среднее значение знаний о ведении кадрового делопроизводства составляет 65%, 35% специалистов, занимающихся кадровым делопроизводством, не в полной мере знают законодательные и нормативные документы по кадровому делопроизводству, соответственно возможны ошибки, которые приводят к неграмотному оформлению трудовых отношений, административным штрафам, судебным разбирательствам, неполучению сотрудниками пенсий в дальнейшем. Соответственно, курсы повышения

квалификации работников кадровой службы должны включать и программы по кадровому делопроизводству.

Список использованной литературы

1. ГОСТ Р ИСО 19011-2012. Руководящие указания по аудиту систем менеджмента. ISO 19011:2011 Guidelines for auditing management systems. Издание официальное. М.: Стандартинформ, 2013. 36 с.

2. Шлендер П. Э. Аудит и контроллинг персонала организации: учебное пособие. М.: Вуз. учеб. ВЗФЭИ, 2006. 223 с.

3. Словарь бизнес-терминов. Академик.ру. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/20238 (дата обращения 15.01.2018)

4. Арлашкина О.В. Управление человеческими ресурсами: учебно-методический комплекс по дисциплине: учебное пособие. Абакан: Издательство ФГБОУ ВПО «Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова», 2015. 260 с.

5. Сайт компании АКГ «Гориславцев и К». URL: <http://www.gorislavtsev.ru> (дата обращения 15.01.2018)

6. ООО «РОСТ-ЭКСПЕРТ АУДИТ» URL: <http://audit161.ru> (дата обращения 15.01.2018)

7. Группа Компаний «Бизнес Консалтинг» URL: <http://ukbk.ru> (дата обращения 15.01.2018)

8. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 6 октября 2015 г. N 691н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом» URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения 15.01.2018)

9. Словарь менеджера по персоналу. URL: <http://promanov.ru> (дата обращения 15.01.2018)

© Большедворская М.В., 2018

Валиева Э.И.
студент 4 курса
НЧИ К(П)ФУ

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные методы проведения экономического анализа при оценке финансового состояния предприятия. Приводится классификация качественных и количественных методов, их сущность и различия.

Ключевые слова

Качественные методы, количественные методы, финансовый анализ.

METHODOLOGY OF ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

Valieva E.

Abstract

This article examines the main methods for conducting economic analysis in assessing the financial condition of an enterprise. The classification of qualitative and quantitative methods, their essence and differences is given.

Key words

Qualitative methods, quantitative methods, financial analysis.

Различные методы финансового анализа применяются для объективной оценки финансового состояния и влияния возможностей повышения эффективности функционирования.

Методом финансового анализа называется комплексное исследование с целью выявления резервов эффективности использования финансовых ресурсов и установления оптимальной структуры их источников для обеспечения устойчивого развития предприятия.

Методы финансового анализа подразделяются на качественные и количественные. [1, с.45]

С помощью качественных методов можно сделать выводы о финансовом состоянии предприятия, об уровне ликвидности и платежеспособности, инвестиционном потенциале, о кредитоспособности организации. К качественным методам относятся метод экспертных оценок, разработку сценариев и деловые игры.

С помощью количественных методов оценивается степень влияния факторов на результат деятельности предприятия. Количественными методами являются статистические, бухгалтерские и экономико-математические.

К статистическим методам относят методы сравнения, индексный метод, метод элиминирования, графический метод, табличный метод, ряды динамики.

С помощью метода сравнения определяются отклонения от плановых показателей, сравниваются отчетные показатели с плановыми показателями, отчетные показатели с показателями предшествующих периодов, показатели качества продукции предприятия с показателями предприятий-конкурентов.

Индексный метод применяется при оценке количественной роли отдельных факторов [2, с.131]. Индекс характеризует изменение совокупности различных показателей за определенный период. Цепной индекс характеризует изменение показателя данного периода по сравнению с показателем предыдущего периода, а базисный индекс отражает изменение показателя данного периода по сравнению с показателем

периода, принятого за базу сравнения. Произведение цепных индексов равно соответствующему базисному индексу.

Метод элиминирования показывает влияние одного фактора на обобщающие показатели и исключает воздействие других факторов.

Графический метод позволяет представить результаты анализа с помощью графических изображений: графиков, диаграмм.

С помощью табличного метода наглядно отображаются результаты анализа, динамика показателей, структурные изменения, представляются итоги, отклонения, проценты.

Ряды динамики характеризуют изменение величин во времени. Используя данный метод, можно определить наличие тенденций в изменении показателей, средний уровень показателей, темпы роста и прироста показателей.

Основными методами проведения финансового анализа являются горизонтальный (трендовый) анализ, вертикальный анализ, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ.

Горизонтальный анализ базируется на анализе динамики показателей во времени. При проведении данного вида анализа рассчитываются темпы роста отдельных показателей, определяются тенденции их изменения (тренд).

Существуют следующие формы проведения горизонтального анализа:

- сравнение показателей отчетного периода с показателями предшествующего периода;
- сравнение финансовых показателей за ряд предшествующих периодов для выявления тенденции изменения отдельных показателей, характеризующих результаты финансовой деятельности предприятия.

Вертикальный анализ позволяет определить структуру показателей и выявить влияние каждой позиции на общий результат. При использовании данного метода определяются удельные веса отдельных структурных составляющих финансовых показателей. Данный метод предусматривает проведение структурного анализа активов, в ходе которого определяются соотношения оборотных и внеоборотных активов, состав активов по степени их ликвидности; проведение структурного анализа капитала, в ходе которого определяет соотношение собственного и заемного капитала; рассматривается структура каждого раздела; проведение структурного анализа денежных потоков путем структуризации их по производственной, финансовой и инвестиционной деятельности.

С помощью сравнительного анализа производится сопоставление значений финансовых показателей между собой, рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей [3, с.84]. Данный анализ применяется для сравнений финансовых показателей предприятия со среднеотраслевыми показателями, для сравнения показателей данного предприятия с показателями предприятий-

конкурентов, для сравнения отчетных финансовых показателей с плановыми.

Анализ финансовых показателей (коэффициентов) подразумевает расчет соотношения абсолютных показателей между собой. С помощью финансовых показателей сопоставляются результаты деятельности предприятия во временном разрезе.

Список использованной литературы

1. Петров К. Ф. Анализ финансово-экономического состояния предприятия: учебник. Москва: Изд-во Лаборатория книги, 2012. 139 с.

2. Файдушенко В. А. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие. Хабаровск: Изд-во Хабаровского государственного технологического университета, 2013. 190 с.

3. Грищенко О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013. 112 с.

© Валиева Э.И., 2018

Верещагина Е.В., Данченко Д.И., Юдина Л.В.
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

в современных условиях инновационное развитие предприятий во многом определяется эффективностью использования кадрового потенциала предприятий, требует новых подходов управлению его развитием.

Ключевые слова

менеджмент, управление, организация, управление персоналом.

Как известно, все проблемы организации – это проблемы неэффективного руководства людьми в ней. С другой стороны, персонал – это главное достояние любой организации, её важнейший ресурс, и для его эффективного использования и развития необходимы соответствующие знания и опыт. И, поняв, как управлять людьми в организации, возможно во многом улучшить ее деятельность, научиться предупреждать многие проблемы, повысить её эффективность и результативность.

Практика ярко демонстрирует, что там, где главная стратегическая задача нацелена на высокий профессионализм персонала, там обеспечены конкурентоспособность предприятия, инновационность выпускаемой продукции и высокая эффективность производства. В самом общем виде потенциал представляет «источники, возможности, средства, запасы,

которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [1]. Потенциал обычно характеризует скрытые, пока ещё не использованные возможности, резервы и способности.

Для предприятия ключевую роль в функционировании и повышении эффективности играет кадровый потенциал. При этом важно различать кадровый потенциал отдельного сотрудника и кадровый потенциал предприятия.

Кадровый потенциал работника представляет собой совокупность его физических и духовных качеств, которые определяют результаты его трудовой деятельности и позволяют развиваться в процессе труда. Таким образом, кадровый потенциал работника нельзя считать некоторой заданной константой, так как он подвержен постоянным изменениям: эмоциональным, физическим, интеллектуальным. Эти изменения по мере освоения новых знаний, умений и навыков, направленности на здоровый образ жизни могут усилить кадровый потенциал. В свою очередь, значительные психофизические нагрузки, неправильный режим труда и отдыха, слабая мотивация на саморазвитие, наличие вредных привычек могут значительно сократить кадровый потенциал работника [2].

Для характеристики кадрового потенциала организации следует включить интегрированные составляющие. Кадровый потенциал предприятия характеризуется численностью работников, структурой профессионального и квалификационного состава персонала и его творческими возможностями. Таким образом, кадровый потенциал определяет совокупность способностей и возможностей кадров для обеспечения эффективного функционирования организации.

Среди проблем сферы развития кадрового потенциала, которые особенно остро стоят в нашей стране, можно выделить следующие.

Во-первых, еще на многих предприятиях кадровая политика не соответствует стратегии и тактике проводимых рыночных реформ. Данные ВЦИОМ, РАН, Минтруда показывают, что еще часто встречаются ситуации, когда основная масса работников не заинтересована в повышении профессиональной квалификации и росте результативности труда.

Во-вторых, в разрабатываемых программах обучения работников на предприятиях все ещё продолжается ориентация, в основном, на получение минимальной квалификации, культивируются упрощенные профессионально-квалификационные требования.

В-третьих, обучение происходит без учета индивидуальных особенностей и интересов работника, без качественной оценки его потенциала, данную проблему можно решить, предложив интегрированные методики оценки кадрового потенциала работника и организации.

Вопросы оценки кадрового потенциала рассматриваются в трудах отечественных и зарубежных ученых, и на данный момент нет методики наиболее предпочтительной, так как каждая организация уникальна, при этом критериями оценки ее кадрового потенциала могут выступать совершенно различные составляющие. Так, например, признанный авторитет в вопросах управления персоналом, А. Я. Кибанов предлагал на практике применять количественную оценку, балльную оценку и оценку объемной величины трудового потенциала [3].

Ряд ученых указывает не только на важность оценки кадрового потенциала, но и на необходимость аудита человеческих ресурсов, который позволит оценить, используется ли потенциал полностью и насколько эффективно. Так, по мнению Трофимова И. В., на основании результатов кадрового аудита могут быть определены направления для совершенствования стандартов, определяющих организацию трудовых процессов, формирования социально-трудовых отношений в организации [4].

Поскольку кадровым потенциалом организации можно назвать выраженные с точки зрения долгосрочной перспективы такие характеристики персонала, как его знания, навыки, способности, социальный статус, нормы поведения и ценности, то, можно сказать, что управление и развитие этого потенциала является частью стратегии управления персоналом организации, что, в свою очередь, является составной частью общей стратегии организации.

Таким образом, чем выше уровень развития кадрового потенциала организации в части профессиональной компетентности, мотивации к труду, тем эффективнее работает предприятие в целом. Такое развитие должно быть непрерывным и адекватным происходящим внутренним и внешним изменениям, сложности возникающих ситуаций [3].

Развитие кадрового потенциала организации, его инновационной составляющей, создание действенной системы обучения, повышение уровня компетентности персонала являются приоритетами организации, которые позволят достигать стратегических целей предприятия, повышать конкурентоспособность, выживать в условиях высокой динамики и неопределенности внешней среды.

Важным элементом развития и повышения конкурентоспособности российской экономики является стимулирование предпринимательства в инновационной сфере. Одно из ключевых задач Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года – наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций.

Создавая базу для повышения профессионального уровня бизнеса и его конкурентоспособности, позволяет руководству организации объективно оценивать, что могут и должны делать сотрудники для процветания организации, насколько они мотивированы и т.д. Данный процесс, будучи

непрерывным, нацелен на улучшение имиджа организации, а главное — ее положения в своем рыночном секторе.

Список использованной литературы

1. Гунин, В. И. Управление инновациями / В.И. Гунин. - М.: ИНФРА-М, 1999.

2. Трофимова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трофимова. - М.: Финансы и статистика, 2003.

3. Татулов, Б. Э. Проблемы оценки эффективности управления персоналом / Б.М. Татулов // Экономика России: основные направления совершенствования. - 2005. – №5.

4. Бардасова Э.В. Управление развитием кадрового потенциала предприятия, как инструмент достижения его устойчивого развития в инновационной экономике / Бардасова Э.В., Зотов М.А., Поникарова А.С. // Вестник казанского технологического университета – 2012.

© Верещагина Е.В., Данченко Д.И., Юдина Л.В. 2018

Ворфоломеева Ю. В

магистрант, ОГУ

г. Оренбург, РФ

Синчук И. А.

магистрант, ОГУ

г. Оренбург, РФ

Научный руководитель: **Кузнецова В.Б.**

канд. эконом. наук, доцент ОГУ

г. Оренбург, РФ

ЗНАЧЕНИЕ ДОСУГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ТУРИСТСКОГО МОНОГОРОДА (В Т.Ч. ТУРИСТСКОГО МОНОГОРОДА СОЛЬ-ИЛЕЦК)

Аннотация

В данной статье рассмотрена важность досуговой составляющей для предприятий размещения; туристская гостиничная анимация как один из наиболее важных этапов работы с туристами во время отдыха; предоставление дополнительных услуг предприятия.

Ключевые слова

досуг, коммуникации, предприятие размещения, моногород, турист, туристская компания, клиент.

В условиях современного рынка для организации бизнеса сферы услуг требуется подход, ориентированный на удовлетворение конкретных

потребностей конкретных потребителей. Учет индивидуальных требований, обеспечение соответствия точным требованиям клиента, приспособление качества продукта к его индивидуальным потребностям сегодня положены в основу стратегий многих предприятий.

Гостиничная индустрия как вид экономической деятельности включает в настоящее время помимо своих основных услуг - приема и размещения, услуги организации досуга и развлечений. Современная гостиница - не просто место для временного проживания, а культурный центр, где люди имеют возможность переключаться с трудовой деятельности на отдых и развлечения. Развлекаясь, человек или группа людей удовлетворяет свои духовные потребности, оценивает собственную личность, анализирует свою роль в масштабах различных подсистем. Процессы развлечения на предприятиях размещения осуществляются как в естественной, так и в искусственно созданной обстановке [1].

Также стоит отметить то, что организация услуг досуга в гостиницах, играет большое значение в создании благоприятного психологического климата среди персонала и тем самым создаёт предпосылки для повторного приезда гостей, что заметно способствует увеличению имиджа и дохода.

Теоретической и методологической основой исследования послужили работы следующих авторов: Аносов А.М., Биржаков М.Б., Браймер Р.А., Гойхман О.Я., Довгопольный С.В., Мохов В.Г., Сергеев Ю.С. и др.

Исследования проводились на основе материала, собранного в результате изучения и систематизации данных, полученных из учебников, статей, научных исследований, справочной литературы, а также информации и статистических данных из электронных Интернет-ресурсов.

В процессе исследования использовались такие общенаучные методы как сравнительный метод, изучение монографических публикаций, статей и научной литературы, аналитический метод.

Развлечения — одна из важнейших сфер повседневной жизни человека, которая, наряду с образованием, способна существенно влиять на состояние общества. Нужда в них появляется сразу после удовлетворения первичных потребностей [5].

Развлекательный сектор, отдых и спорт играют важную роль в общей инфраструктуре индустрии гостеприимства и решают целый ряд проблем (в частности формирование оптимистического настроения, воспитания, отдыха, развития человеческой культуры). Заполняя развлечениями и спортом свой отдых, человек отдыхает и восстанавливает силы.

Предприятия индустрии развлечений и спорта действуют как независимые и автономные единицы, в результате чего привлекают значительные материальные, финансовые и человеческие ресурсы. Гостиничные предприятия устанавливают деловые отношения и деловые контакты с предприятиями, которые предоставляют услуги развлечений, досуга, отдыха и спорта. Наиболее традиционными формами организации

досуга являются спортивно - массовая работа, экскурсионная работа, показы кинофильмов, проведение вечеров отдыха [9].

Изучением вопросов, связанных с досугом, занимаются представители различных наук, таких как социология и искусствоведение, этнографии, археологии, истории, антропологии. Каждый из них изучает культуру досуга с точки зрения их собственного предмета исследования, и она работает в контексте конкретного научного подхода. В связи с этим мнение ученых о сущности досуга неоднозначны. Некоторые считают, что отдых - это время, не занятое работой, свободное для развлечения, отдыха, хобби и т.д. Другие определяют досуг в качестве социальной организации свободного времени в форме движений и досуговых занятий. Психологи обращают внимание на необходимость специальных развлекательных потребностей, взглядов и ценностей. Социологи часто ассоциируют с отдыхом чувство свободы, возможность индивидуального выбора. В каждой точке зрения есть доля истины [2].

В Энциклопедии культуры и общества досуг определяется как система различных видов человеческой деятельности, ориентированная на реализацию разнообразных потребностей людей и осуществляемая в свободное время индивида. Проведение досуга способствует как процессам рекреации человека, так и удовлетворению его потребностей в межличностном общении и различных развлечениях [4].

Согласно Педагогическому словарю, досуг – это возможность человека заниматься в свободное время разнообразной деятельностью по своему выбору. Отдых снимает усталость и напряжение, восстанавливает физические и духовные силы человека [5].

В Свободной энциклопедии «Википедия» дается следующее определение понятию «развлечение». Развлечение – деятельность ради удовольствия и своеобразное проведение досуга (игра, физические упражнения и т.д.) [1].

Исследуя значение организации досуговой деятельности, следует определить понятие «анимация». Так «Туристический терминологический словарь» под редакцией Зорина И.В., Квартальнова В.А. дает понятие анимации как комплекс оперейтинга по разработке и предоставлению специальных программ проведения свободного времени [7].

Третьякова Т.Н. в своем учебном пособии «Анимационная деятельность в социально-культурном сервисе и туризме» определяет понятие анимации как разработка и предоставление специальных программ проведения свободного времени. В частности, выделяя вытекающее понятие анимационный сервис — деятельность по формированию, продвижению и реализации анимационных программ разного назначения, обеспечивающих интересные, развивающие и духовно обогащающие досуговые программы туристского пребывания [7, с. 3]. Как видно, при определении анимации в туризме, используются термины свободного времени и досуга, во главу ставятся программы по этому досугу, а

Третьякова Т.Н. делает акцент на духовном обогащении туристов при проведении досуговых программ.

Другие специалисты рассматривают анимацию в туризме, как услугу, которая повышает конкурентоспособность туристского предприятия. Анимация — это своеобразная услуга, преследующая цель — повышение качества обслуживания, и в то же время — это своеобразная форма рекламы, повторного привлечения гостей и их знакомых, тоже преследующая цель — продвижение туристского продукта на рынке для повышения доходности и прибыльности. Такое определение туристской анимации дают Н.И. Гаранин и И.И. Булыгина в учебном пособии «Менеджмент туристской и гостиничной анимации»

Для людей, которые собираются отдохнуть самое главное, после проживания и питания, является наличие анимационной службы в гостиницах. В гостиницах создаются анимационные службы, организующие досуг и отдых гостей, кроме того, многие гостиничные предприятия имеют свои собственные спортивные сооружения (бассейны, теннисные корты, поля для гольфа, водные аттракционы и многое другое), а также концертные залы, дискотеки, различные клубы, игорные заведения [6].

Анимация в социально-культурном сервисе и туризме стоит рассматривать как своеобразную услугу, являющуюся одним из эффективных средств повышения качества обслуживания, и в то же время - это своеобразная форма рекламы для повторного привлечения людей [4].

Гостиничная анимация преследует цель – повышение качества предоставления услуг и уровня удовлетворенности туриста отдыхом и используется в маркетинговой стратегии как одна из основных привлекательных услуг [8]. Гостиничная анимация – понятие довольно узкое, поскольку предполагает только организацию досуга только в местах размещения туристов: туристических комплексах, отелях, гостиницах, турбазах. Другими словами, гостиничная анимация – это досуговая деятельность, предлагаемая гостиницами, отелями, туристическими комплексами. Это наиболее значимая часть туристической анимации.

Анимация гостиничной деятельности занимает одно из основных мест в структуре гостиницы и представляет собой отдельную службу, тесно связанную с другими. Она имеет решающее значение в обеспечении успешной работы гостиницы на туристическом рынке. Наличие анимационной службы говорит о статусе отеля [5]. Ведь для нормальной и плодотворной работы анимационной команды необходимо иметь на его территории вместительный и комфортабельный амфитеатр, детскую площадку со всеми ее атрибутами, бассейн и другие спортивные сооружения. Также требуется постоянное обновление материальной базы – костюмов, декораций, спортивного и игрового инвентаря. Такие затраты по карману не каждому отелю, поэтому анимационная служба присутствует в основном только в структуре отелей 4- и 5-звездочных [3].

Туристская гостиничная анимация – это одно из спасательных средств в гостеприимстве при неблагоприятных погодных условиях, задержках транспорта и при других возможных ситуациях. Значение гостиничной анимации для гостиницы (отеля, туристического комплекса) заключается в повышении степени удовлетворенности туриста обслуживанием, комплексности и качества гостиничной услуги и как следствие – в повышении имиджа предприятия размещения, расширение активного туристского сезона, в подъеме престижности профессий сферы гостеприимства, что достигается профессиональной, интеллектуальной, эффективной работой тураниматоров [5].

Гостиничная анимация вносит весомый вклад в выполнение всех этих условий положительного преобразования потребностей гостя в его удовлетворенность. Ощущение безопасности у гостя наступает в том случае, когда он начинает чувствовать дружескую атмосферу в гостинице вокруг себя и других. Это достигается усилиями и искусной работой аниматоров.

Анимационные программы на протяжении всего периода пребывания постояльца на предприятии размещения должны обеспечить ему полную удовлетворенность. Но высшим мастерством гостиничного аниматора является выявление подсознательных мотивов путешествия. Также аниматоры должны умело и эффективно использовать природно-климатические и культурно – исторические ресурсы внешней среды предприятия размещения и его внутренние материально – технические ресурсы в управлении процессом преобразования потребностей гостей в удовлетворенность в части предоставления им через анимационные услуги информационного, экологического, эстетического, интеллектуального, психического, физического комфорта и наслаждения [6].

Одной из составляющих, которая создает психологическую атмосферу хорошего отдыха, является дружелюбное отношение к гостям и непреходящая, искренняя улыбка на лицах обслуживающих людей. Выявленные предпочтения в сфере анимации для взрослых – анимация с обучением или освоением новых видов досуговой деятельности, спортивно-оздоровительная анимация и анимация в творчестве, а также анимация через релаксацию, ведущая к гармонизации психоэмоционального состояния.

Итак, гостиничная анимация является важной составляющей гостеприимства. Она значительно поднимает статус предприятия размещения, делает его более престижным и интересным для постояльцев, что способствует дальнейшему развитию его в частности, и города (моногорода), в котором находится предприятие в целом.

Список литературы:

1. ГОСТ Р 51185-2008. Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования. – Введ. 2009-07-01. – М.: Изд-во стандартов, 2009. - Режим доступа: <http://files.stroyinf.ru/Data1/55/55635/>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 01.11.2017).

2. Аносов, А. М. Технологии курортной и гостиничной анимации / В. М. Амосов // Вестник СГУТиКД, 2014. - № 1. – С. 52 .
3. Бенифанд, А.В. Праздник: сущность, история, современность. Красноярск: «Аспресс», 2015. - 140 с.
4. Биржаков, М.Б. Введение в туризм : учебник для бакалавров / М.Б. Биржаков — М–СПб.: «Издательский Дом ГЕРДА», НП «Издательство «Невский Фонд», 2014. — 544 с.
5. Браймер, Р.А. Обзор индустрии гостеприимства / Р.А. Браймер. - М.; Аспект-пресс, 2015. – 254 с.
6. Гойхман, О.Я. Организация и проведение мероприятий: Учеб. Пособие. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 136 с. – (Высшее образование).
7. Головкин, О.М. Организация гостиничного хозяйства: учебное пособие для вузов / О.М. Головкин [и др.]; под. ред. О. М. Головкин. – К.: Кондор, 2014. – 338 с.
8. Довгопольный, С.В. Организация отдыха и развлечений в современном гостиничном предприятии / С.В. Довгопольный.: МГИИТ, 2013 .— 64 с.
9. Журавлева, М.М. Анимация в рекреации и туристической деятельности : курс лекций / М.М. Журавлева .— Иркутск : ООО «Мегапринт», 2011 .— 159 с.

© Ворфоломеева Ю. В., Синчук И. А. 2018

Горбаченко Ю.А.

магистрант кафедры бизнес-процессов и экономической безопасности
Академия маркетинга и социально информационных технологий –
ИМСИТ (г. Краснодар), Россия, г. Краснодар.

ОПТИМИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация

Актуальность темы исследования определяется тем, что вопросам теории, методологии и организации инфраструктуры банковской системы не уделяется должного внимания в отечественных научных исследованиях, хотя именно данное направление позволяет сформулировать рекомендации сбалансированному функционированию кредитной системы страны и определению ее устойчивости по отношению к внешним воздействиям (мировым финансовым кризисам, санкционным ограничениям и т.п.).

Целью исследования является оптимизация банковской инфраструктуры финансового рынка Краснодарского края. Финансовый рынок Краснодарского края формируют рынки банковских, страховых и

других финансовых услуг, ценных бумаг. В 2017 году состояние экономики Краснодарского края в целом оставалось удовлетворительным, что в значительной мере обусловлено ее глубокой диверсификацией. Высокая степень концентрации на всех секторах (валютный рынок, рынки кредитов, депозитов, акций и облигаций и т. д.) — характерная черта развитой финансовой инфраструктуры Краснодарского края. Сложилась устойчивая специализация торговых площадок.

Ключевые слова

Финансовый рынок, банковская инфраструктура, финансовый рынок, депозиты, банковская динамика, банковский сектор, кредитные организации, кредитный портфель.

То, насколько эффективен финансовый рынок, в немалой степени определяет то, насколько развита его инфраструктура и насколько качественно выстроено взаимодействие операторов рынка с институциональными инвесторами.

Следовательно, то, насколько финансовый рынок развит, определяет уровень формирования его инфраструктуры.

Инфраструктура финансовых рынков — общность тех методик, посредством которых обеспечивается циркуляция финансовых инструментов. Такие методики могут иметь отношение к совершенно различным сферам деятельности, от технологической и до организационных, при соблюдении соответствующих норм и правил.

Важно учитывать, что во всей этой системе характер деятельности субъектов состоит из совокупности элементов, порожденных отношениями внутри самих рынков, а не навязанных искусственным образом.

На рисунке 1.1 представлена институциональная структура банковского сектора региона. Финансовый рынок Краснодарского края формируют рынки банковских, страховых и других финансовых услуг, ценных бумаг.

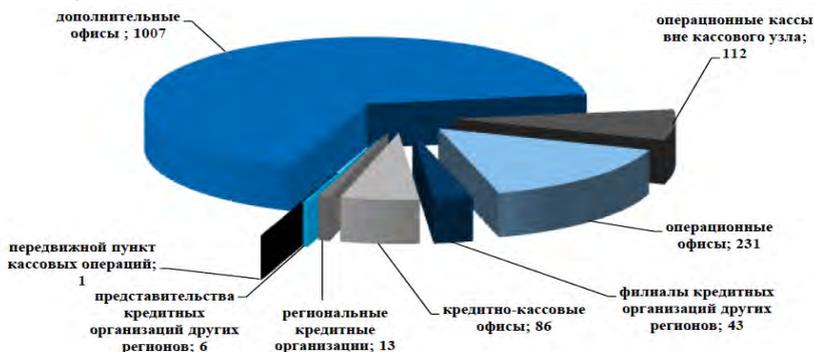


Рисунок 1. 1. Институциональная структура банковского сектора региона на 01.10.2017

Банковская сеть Краснодарского края по состоянию на 01.10.2016 представлена 1499 институциональными объектами, что на 118 единиц меньше их количества, приходящегося на 01.01.2016г.

За период с начала текущего года количество внутренних структурных подразделений уменьшилось на 110 единиц (на 7,1%) до 1437 единиц, филиалов кредитных организаций других регионов – на восемь единиц до 43 единиц на 01.10.2017. Число действующих на территории край региональных банков (13 единиц) и представительств кредитных организаций других регионов (шесть единиц) по сравнению с 01.01.2016 не изменилось.

Край оставался финансово привлекательным регионом для реализации потенциала крупных кредитных организаций: на 01.10.2016 в регионе функционировали филиалы либо другие подразделения 25 из ТОП-30 крупнейших российских банков.

Число пунктов банковского обслуживания, приходящихся на каждые 100 тысяч жителей края на 01.10.2016 составило 27,0 единицы (на 01.01.2016 – 29,3). По уровню развития банковской инфраструктуры (количеству самостоятельных банков, филиалов и внутренних структурных подразделений) Краснодарский край продолжал занимать второе место после Московского региона.

В таблице 1.1 приведен рейтинг банков Краснодара и Краснодарского края по депозитам

Статус краевых финансовых образований имеют 17 страховых компаний и 24 самостоятельных кредитных организации, среди которых ведущими являются ОАО «Крайинвестбанк», КБ «Кубань Кредит», АКБ «Югбанк», АО «Юг-Инвестбанк». Семь филиалов краевых банков функционируют в других регионах России.

Кроме того, на территории края действуют 37 отделений Сбербанка РФ и филиалы 60 инорегиональных страховых компаний и 43 инорегиональных банков, к примеру, «Альфабанк», «Банк Москвы», «Росбанк» и другие.

Представленный выше рейтинг банков, имеющих офисы в городе Краснодаре и по всему остальному региону, содержит информацию о депозитах и вкладах, актуальную на ноябрь 2017 года. Обоснованием для того, чтобы выстроить данный рейтинг, являлся суммарный объем всех депозитов, которые были внесены клиентами, являющиеся физическими лицами.

Составление данного рейтинга (равно как и всех прочих, подобных ему) является весьма полезным для граждан, заинтересованных в денежном вложении в максимально надежные депозиты. Подобные таблицы рейтингов упрощают потенциальным вкладчикам выбор того банка, который является максимально надежным в на данный момент в текущей экономической ситуации.

Таблица № 1.1. Рейтинг банков Краснодара и Краснодарского края по депозитам

№	Наименование банка	Логотип банка	Депозит	Изменения
1.	Сбербанк России	 СБЕРБАНК Всегда рядом	8 865 393 млн. руб.	-0,2% за месяц
2.	ВТБ 24	 ВТБ24	1 796 559 млн. руб.	+1,3% за месяц
3.	РоссельхозБанк	 РоссельхозБанк	730 672 млн. руб.	+2,7% за месяц
4.	Газпромбанк	 ГАЗПРОМБАНК	615 139 млн. руб.	+1,3% за месяц
5.	БИНБАНК	 БИНБАНК	446 937 млн. руб.	-0,3% за месяц
6.	ПАО Банк «ФК Открытие»	 открытие БАНК	329 221 млн. руб.	-0,5% за месяц
7.	Промсвязьбанк	 Промсвязьбанк	327 639 млн. руб.	-1,3% за месяц
8.	Альфа-Банк	 Альфа-Банк	323 875 млн. руб.	+1,3% за месяц
9.	Совкомбанк	 СОВКОМБАНК	278 957 млн. руб.	+5,2% за месяц
10.	Московский Кредитный Банк	 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	258 847 млн. руб.	-0,9% за месяц
11.	Московский Индустриальный Банк	 МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	167 519 млн. руб.	-0,1% за месяц
12.	Росбанк	 РОСБАНК SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP	150 626 млн. руб.	-2,3% за месяц
13.	Банк Русский Стандарт	 РУССКИЙ СТАНДАРТ БАНК	148 451 млн. руб.	+4,6% за месяц
14.	Уральский Банк Реконструкции и Развития	 УРАЛЬСКИЙ БАНК реконструкции и развития	147 191 млн. руб.	-0,3% за месяц
15.	СМП Банк	 СМП БАНК	146 507 млн. руб.	-0,3% за месяц
16.	Восточный Банк	 ВОСТОЧНЫЙ БАНК	139 786 млн. руб.	-1,8% за месяц
17.	Банк Хоум Кредит	 HOME CREDIT BANK	138 779 млн. руб.	-0,5% за месяц
18.	ЮниКредит Банк	 ЮНИКРЕДИТ БАНК	136 003 млн. руб.	+0,2% за месяц
19.	Российский Капитал	 Банк РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ	128 817 млн. руб.	-1,5% за месяц
20.	Уралсиб	 УРАЛСИБ БАНК	128 380 млн. руб.	-2,1% за месяц

Далее, граждане изучают предложения банков, рейтинги которых их удовлетворяют – согласно параметрам доходности, процентных ставок либо иных, необходимых для граждан.

Составим далее следующую таблицу 1.2, в которой исследуем средства, привлеченные на территории региона.

Объем привлеченных на территории региона средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, за январь-сентябрь 2016 увеличился на 8,3%, составив 841,0 млрд. рублей на 01.10.2016. В целом по России объем средств клиентов с начала 2016 года сократился на 1,6%.

В составе привлеченных средств отмечалась разнонаправленная динамика. Средства на текущих счетах организаций за 9 месяцев 2016 года увеличились на 22,5%, составив 97,7 млрд. рублей. Величина депозитов юридических лиц уменьшились на 6,4% до 70,7 млрд. рублей. Средства на банковских счетах индивидуальных предпринимателей увеличились на 29,2%, составив 21,6 млрд. рублей на 01.10.2016.

Сберегательная активность населения региона возросла. Вклады граждан возросли за 9 месяцев 2016 года на 7,8%, составив 628,9 млрд. рублей на 01.10.2016 (в целом по стране объем вкладов увеличился на 0,6%).

Таблица № 1.2. Сведения о привлеченных средствах на территории Краснодарского края, тыс. рублей

№ п/п	Наименование показателя	Остаток привлеченных средств на отчетную дату		
		01.01.2016	01.10.2016	Темп роста, %
1	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, всего	776 604 854	841 008 589	108,3
	в том числе:			
1.1	Средства федерального бюджета	0	32255	-
1.2	Средства бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов	0	255	-
1.3	Прочие бюджетные средства	15 828	25355	160,2
1.4	Средства внебюджетных фондов	396	437	110,4
1.5	Средства на счетах государственных организаций	11 657 246	14 853 670	127,4
1.6	Средства на счетах негосударственных организаций	68 130 385	82 891 041	121,7
1.7	Средства индивидуальных предпринимателей	16 731 994	21 622 826	129,2
1.8	Депозиты юридических лиц	75 472 535	70 659 520	93,6
1.9	Вклады (депозиты) физических лиц	583 229 961	628 858 474	107,8

Кредитный портфель заемщиков Краснодарского края по состоянию на 01.10.2016 составил 1241,6 млрд. рублей, что на 0,4% больше, чем в начале 2016 года. Доля ссуд в иностранной валюте снизилась с 18,6% на 01.01.2016 до 15,2% на 01.10.2016. У ПАО Сбербанк задолженность по кредитам заемщикам края на 01.10.2016 была ниже, чем в начале текущего года на 20,3%, тогда как другие инорегиональные баки и краевые кредитные организации увеличили кредитный портфель на 17,6 и 5,7% соответственно.

В результате на 01.10.2017 в структуре кредитного портфеля по заемщикам региона по сравнению с началом 2016 года снизилась доля ПАО Сбербанк – с 43,5 до 34,5% и возросла доля других инорегиональных

кредитных организаций – с 50,3 до 58,9%, а также региональных банков – с 6,2 до 6,6% совокупной задолженности по ссудам.

Объем кредитов, предоставленных предприятиям и населению края за январь-сентябрь 2017 года, составил 1201,0 млрд. рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года выдача увеличилась на 25,9% (в целом по стране – на 5,3%). На рисунке 1.3 представлена динамика ссуды крупным компаниям Краснодарского края

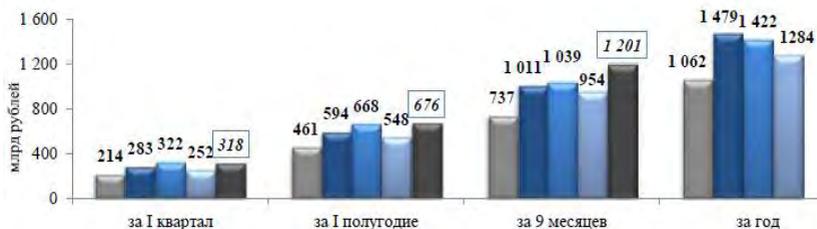


Рисунок 1.2. Динамика кредитов, предоставленных заемщикам Краснодарского края

Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям за январь-сентябрь 2017 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 26,0% до 1048,7 млрд. рублей.

Ссуды крупным компаниям, преобладавшие (86,6%) в структуре выдачи корпоративных ссуд, возросли на 29,5% до 908,4 млрд. рублей. Выдача кредитов субъектам малого и среднего бизнеса увеличилась на 7,4% до 140,3 млрд. рублей.



Рисунок 1.3. Динамика ссуды крупным компаниям Краснодарского края

Стоит отметить, что согласно рейтингу банков Южного федерального округа, в Краснодарском крае банковский сектор находится на одной из лидирующих позиций. В основе рейтинга лежало ранжирование по числу кредитных организаций, а так же по ряду прочих параметров их деятельности.

В процентном соотношении, ведущая позиция – у филиалов Сбербанка, число филиалов федеральной сети которых в регионе превышает 59%.

Региональные банки занимают 22% сектора, на банковские сети прочих регионов приходится 19%.

Положительным направлением в развитии фондового рынка явилось появление значительного количества профессиональных участников рынка, имеющих опыт практической работы на нем.

Среди приоритетных направлений в развитии финансового рынка можно обозначить дальнейший рост рынка страховых услуг, фондового рынка, разработку механизма ипотечного кредитования.

Список использованных источников

1. Арнольд, Глен Инвестирование. Путеводитель от Financial Times: самый полный справочник по инвестированию и финансовым рынкам / Глен Арнольд. - М.: Дело и сервис, 2016. - 496 с

2. Финансовые рынки и институты : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. А. Гусева. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 347 с.

3. Финансовые рынки и институты : учеб. пособие / В.П. Чижик. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. — 384 с. — (Высшее образование: Бакалавриат)

4. Министерство финансов Российской Федерации – официальный сайт <http://www.minfin.ru>

5. Центральный Банк Российской Федерации официальный сайт <http://www.cbr.ru>

© Горбаченко. Ю.А , 2018

Гребенникова В.А.,

кандидат экономических наук, доцент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Садовникова И.В.,

магистрант, экономический факультет, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

статья посвящена исследованию теоретических основ реализации проектного финансирования как современного и наиболее востребованного инструмента финансирования инвестиционных проектов в мире. Сформулированы ключевые подходы к определению понятия «источники финансирования инвестиционных проектов». Представлена схема финансирования инвестиционных проектов в рамках использования проектного финансирования. На основании проведенных исследований

авторами составлена таблица SWOT-анализа проектного финансирования с позиции инициатора (предприятия) и спонсоров проекта (частных инвесторов), а также с позиции финансовых институтов (банков).

Ключевые слова

инвестиции, инвестиционный проект, финансирование инвестиционного проекта, проектное финансирование, капитал предприятия, коммерческий банк.

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционным проектом выступает: «...обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, которая разработана с учетом действующего законодательства РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [7].

Определение источников финансовых ресурсов, которые необходимы для эффективной реализации инвестиционного проекта – это одна из ключевых задач его технико-экономического обоснования. Проведение даже самых тщательных расчетов экономической эффективности и ожидаемых финансовых результатов не является гарантией собственно процесса инвестирования, потому что они не отражают всех аспектов заинтересованности потенциальных инвесторов в реализации данного проекта.

На основании анализа современной научной литературы по экономике, которая затрагивает вопросы ресурсного обеспечения инвестиционной деятельности предприятий, нами были выделены следующие основные подходы к определению понятия «источник финансирования инвестиционных проектов»:

- 1) макроэкономический подход;
- 2) микроэкономический подход;
- 3) подход, раскрывающий понятие «источник финансирования инвестиционных проектов» через право собственности на него [1].

Согласно макроэкономическому подходу целесообразно рассматривать источники финансирования инвестиционных проектов в качестве фонда национального дохода, части фонда возмещения совокупного общественного продукта и некоторой части ранее созданного национального богатства, которые используются на капитальные вложения. Сторонники макроэкономического подхода: Букато В.И., Моляков Д.С., Подшиваленко Г.П., Лапидус М.Х. и др.

В рамках микроэкономического подхода источники финансирования инвестиционных проектов рассматриваются как специфические активы, которые соответствует определенной характеристике или классификации. Под источниками финансирования инвестиционного проекта подразумеваются денежные средства, которые являются инвестиционными ресурсами или, если

рассматривать данное понятие более конкретизировано, то это денежные средства, представленные в виде прибыли, банковских кредитов, амортизационных отчислений, бюджетных средств и т.д. Сторонники микроэкономического подхода: Борисов А.Б., Валдайцев С.В., Воробьев П.П., Зеленкова Н.М., Игонина Л.Л., Сергеева И.В., Веретенникова И.И., Яновская В.В. и др.

В соответствии с третьим обозначенным подходом понятие «источник финансирования инвестиционного проекта» рассматривается через право собственности. Согласно данному подходу источники финансирования инвестиционных проектов предприятия делятся на собственные, заемные и привлеченные. Сторонники подхода: Валинурова Л.С., Игошин Н.В., Казакова О.Б., Попков В.П., Семенов В.П. и др. [1].

При проведении дальнейших исследований мы придерживались третьего подхода, так как считаем его наиболее рациональным, и он наиболее часто встречается в научной литературе, что будет отражено далее.

Так, в теории и практике финансов выделяют различные способы осуществления финансирования, которые можно классифицировать по ряду следующих признаков:

1) продолжительность времени использования привлекаемых средств: собственные (нет ограничений на промежуток времени использования); заемные (срок возврата средств заранее оговорен);

2) источники получения привлекаемых средств: внутренние (средства предприятия, к которым можно отнести амортизацию, прибыль, средства от реализации излишних активов и др.); внешние (средства, которые предприятие получает от других субъектов хозяйствования или частных инвесторов – эмиссия облигаций, акций и иных ценных бумаг, привлечение займов и кредитов) [3].

Получив общее представление о сущности инвестиционных проектов и процессах их финансирования, а также основных источниках финансирования, остановим более подробно свое внимание на одном из видов заемного (внешнего) финансирования – проектном финансировании как современном инструменте долгосрочного финансирования инвестиционных проектов.

В основе экономического развития любого государства лежит инвестиционная политика, основанная на реализации эффективных инвестиционных проектов, целью которых является создание новых или модернизация действующих реальных активов, способных генерировать в будущем денежные потоки, создавать высокую добавленную стоимость и способствовать решению задач социально-экономического развития страны. Инвестиционный проект, как вид деятельности, характеризуется направленностью на достижение конкретных целей и определенных (в некотором смысле – уникальных) результатов за ограниченный срок при ограниченном бюджете. Именно в силу своей нацеленности на результат

проектная деятельность считается наиболее прогрессивной, а в некоторых видах бизнеса является преобладающей.

С целью успешного осуществления проектной деятельности и эффективной реализации инвестиционных проектов во всем мире используется механизм проектного финансирования, который позволяет сконцентрировать ресурсы и компетенции всех заинтересованных в реализации проекта участников, обеспечить прозрачность и контролируемость использования финансовых ресурсов. При этом, как показывает зарубежный опыт, только при данном механизме удастся наиболее рационально распределить риски между участниками проектной деятельности, защищая их интересы путем обособления имущества проекта на балансе специально создаваемой компании [5].

В этом плане механизм проектного финансирования является важным инструментом обеспечения экономического роста большинства развитых стран. Согласно исследованиям Никоновой И.А. и Смирнова А.Л., при изменении объема финансирования реализации инвестиционных проектов с применением механизмов проектного финансирования на 1% объем мирового ВВП может увеличиваться в среднем на 0,14%, учитывая мультипликативное воздействие инвестиций на экономику через изменение внутреннего спроса [5].

На основе проектного финансирования в мире реализуется огромное количество проектов. По данным информационного агентства Dialogic, к началу 2015 г. на принципах проектного финансирования в мире было реализовано свыше 11 тыс. проектов на сумму более 7,5 трлн. долл. США. Пока использование проектного финансирования в Российской Федерации не получило достаточно широкого распространения по сравнению с другими формами реализации инвестиционных проектов. Задачи развития механизма проектного финансирования неоднократно ставились Президентом и Правительством РФ. Так, Президент Российской Федерации, обращаясь 4 декабря 2014 г. к Федеральному Собранию с ежегодным Посланием, отметил, что «банки должны будут обеспечить внедрение механизмов проектного финансирования». В соответствии с принятым планом первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности механизм проектного финансирования должен стать одним из основных инструментов для реализации инвестиционных проектов, способствующих диверсификации российской экономики [6].

Так, по мнению отечественного специалиста Клыкова И., основным (и в большинстве случаев единственным) источником возврата вложенного в проект финансирования выступают денежные потоки, генерируемые сами проектом, а также активы создаваемые в процессе его реализации. В этой связи при рассмотрении заявок банки очень пристально смотрят на потенциальный объем продаж, который должен подтверждаться комфортными письмами от потенциальных заказчиков. При проектном финансировании отсутствуют жесткие требования к твердым залогами и необходимости создания

исчерпывающей залоговой массы в виде личных поручительств инициаторов и т.п. Чаще всего залоги отсутствуют или их объем ограничен и полностью не может покрывать весь размер кредита [4].

Проектное финансирование инвестиционных проектов является целевым. Привлеченные средства могут быть потрачены только на заранее согласованные статьи затрат, инициатор не может распоряжаться ими по своему усмотрению.

После реформирования ВЭБ (Внешкэномбанка) в нашей стране не осталось институтов, предоставляющих финансирование в виде заемных средств в инвестиционный проект в полном объеме. Как правило, банк может профинансировать 60%-75% от общего объема финансирования проекта. Оставшиеся 25%-40% должен внести инициатор или его партнер-инвестор в виде собственных средств [4].

На рисунке 2 представлена наиболее простая схема проектного финансирования.

На рынке есть инструменты, позволяющие получать финансирование на следующих условиях:

1) долгосрочное финансирование на срок до 15 лет с полными каникулами (по выплате процентов и тела кредита) при годовой ставке 11%-14. В отдельные проекты есть даже возможность привлечение финансирования под 5-6% годовых;

2) минимальные объем финансирования (с учетом кредитных и собственных средств) – от 50 млн рублей;

3) минимальный объем собственного финансирования – 10% от полного объема финансирования; Наличие земельного участка в собственности/аренде у инициатора проекта.

Эти условия, очевидно, являются максимально привлекательными для текущих экономических реалий и кардинально отличаются от классического корпоративного финансирования, где сроки, объемы, ставки и прочие условия значительно уступают по привлекательности тому, что указано выше [4].



Рисунок 1 – Схема проектного финансирования инвестиционных проектов (составлено авторами на основании [4])

С целью определения значимости такого современного метода финансирования инвестиционных проектов, как проектное финансирование, на основании полученных результатов исследования нами составлены таблицы SWOT-анализа, где произведена оценка преимуществ и недостатков проектного финансирования не только для инициатора инвестирования и частного инвестора, но и финансового института (банка), без которого реализация данного метода не может быть возможной.

Таблица 1 – SWOT-анализ проектного финансирования для предприятий и частных инвесторов (составлено авторами на основании [2])

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<p>1. Наличие возможности осуществлять финансирование инвестиционного проекта (т.к. в рамках обычного корпоративного кредитования это было бы невозможно).</p> <p>2. Индивидуальный подход как к инициаторам (предприятиям), так и к спонсорам инвестиционного проекта (государство, предприятия) со стороны финансовых институтов, подразумевающий выбор структуры сделки и условий ее финансирования в зависимости от особенностей конкретного инвестиционного проекта.</p> <p>3. Наличие институционализации процессов управления денежными потоками и принятий инвестиционных решений, которая во многом обеспечивает интересы собственников проекта (что не всегда обеспечивается в рамках корпоративного финансирования)</p>	<p>1. Отсутствие возможностей использовать технологии проектного финансирования для инвестиционных проектов, являющихся уникальными и ранее нереализованными. Таким образом, при проектном финансировании инвестиционных проектов привлекаются большие средства по сравнению с корпоративным и инвестиционным видами финансирования из-за присутствия таких факторов, как: 1) повышенные риски, сопряженные с отсутствием или недостаточностью альтернативных ресурсов погашения кредита при сценарии неблагоприятного развития инвестиционного проекта; 2) неадекватность залоговой массы объему привлекаемых заемных ресурсов; 3) специфичность и более низкая ликвидность капитала; 4) сложность и уникальность финансовой структуры; 5) волатильность рынков сбыта продукции инвестиционного проекта и др.</p> <p>2. Присутствие более высоких транзакционных издержек и более сложного формата и состава прединвестиционных и кредитных экспертиз, а также процедур.</p> <p>3. Наличие повышенных требований к значениям показателей доходности и срокам окупаемости средств, которые были вложены.</p> <p>4. Наличие жестких требований к прогнозированию значений денежных потоков, показателей финансовой устойчивости предприятия и инвестиционной привлекательности проекта.</p> <p>5. Усовершенствованная и более дорогая система корпоративного управления, которая нацелена на проведение постоянного мониторинга менеджмента и соблюдение всех контрактных обязательств и отношений.</p>

ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<p>1. Возможным является привлечение существенных объемов финансовых ресурсов на значительно более длительные сроки при отсутствии действующего бизнеса, который генерирует стабильный денежный поток, являющийся достаточным для обслуживания своей ссудной задолженности предприятия.</p> <p>2. Возможным является привлечение существенных объемов долгосрочного собственного и заемного капитала на более длительные по времени сроки в сравнении с кредитованием, взятым с целью пополнения оборотных средств.</p> <p>3. Возможным является привлечение заемных средств без ликвидного обеспечения для того, чтобы покрыть всю ссудную задолженность.</p> <p>4. Кредиторами предоставляются предприятиям льготный период до начала эксплуатационной фазы инвестиционного проекта и формируется гибкий график погашения кредита, который привязан к сценарию реализации данного инвестиционного проекта.</p>	<p>1. Ограничиваются полномочия менеджмента (предприятия-собственника) инвестиционного проекта касательно процессов распределения свободных денежных средств, которые генерируются данным проектом.</p> <p>2. Период структурирования инвестиционного проекта и процессы организации его финансирования могут вызвать большое число сложностей и быть очень продолжительными по времени.</p> <p>3. Возможно применение жесткой дивидендной политики, которая устанавливает правила и четкую приоритизацию использования генерируемых инвестиционным проектом денежных потоков.</p> <p>4. Вероятность наступления рисков захвата создаваемого предприятием посредством инвестиционного проекта бизнеса недобросовестными кредиторами.</p>

Таблица 2 – SWOT-анализ проектного финансирования для финансовых институтов (банков) (составлено авторами на основании [2])

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<p>1. Обеспечение защиты и юридического обособления от обязательств инвестиционного проекта и претензий для участников данного проекта, и спонсоров/инвесторов, которые не связаны с проектом, для того, чтобы предоставить более существенные гарантии прав кредиторов и инвесторов.</p> <p>2. Присутствие более надежной формы финансирования крупных инвестиционных проектов по сравнению с корпоративным кредитованием (снижен риск наступления дефолта и вероятность соответствующих финансовых потерь).</p> <p>3. Снижается количество сбоев в процессе обслуживания долговых обязательств.</p> <p>4. Наличие более высокой доли успешно реструктурированных и избежавших банкротства инвестиционных проектов, которые были реализованы на основании проектного финансирования, по сравнению с проектами, реализованными в рамках корпоративного финансирования.</p>	<p>1. Присутствует необходимость принимать на себя большинство проектных рисков без права регресса на инициаторов инвестиционного проекта, спонсоров или других его участников.</p> <p>2. Отсутствует залоговое обеспечение в необходимых объемах, на которое в случае неудачного развития инвестиционного проекта может быть обращено взыскание.</p> <p>3. Отсутствуют в распоряжении кредиторов другие формы обеспечения возврата вложенных средств кроме денежных потоков инвестиционного проекта.</p> <p>4. Необходимо использовать сложную организационно-правовую структуру инвестиционного проекта и механизмов распределения рисков.</p> <p>5. Наличие высоких требований к инициаторам и спонсорам инвестиционного проекта, выступающих в качестве потенциальных партнеров финансового института в рамках создаваемого бизнеса.</p>

ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<p>1. Проектное финансирование является очень востребованным в реальном секторе экономики.</p> <p>2. Государство и международные финансовые институты поддерживают и оказывают спонсорскую помощь при реализации проектного финансирования.</p> <p>3. Присутствует возможность участвовать в получении инвестиционного (предпринимательского) дохода по итогам успешно реализованного проекта.</p> <p>4. Присутствует возможность использовать проектное финансирование как инструмент привлечения, удержания и сотрудничества на долгосрочной основе с клиентами банков (финансовых институтов) – преимущественно из стратегически важных и приоритетных отраслей экономики.</p> <p>6. Присутствие возможности использовать контрактную структуру проектного финансирования, которая позволяет сглаживать отрицательное влияние недостатков институциональной среды экономики и правовой базы.</p> <p>7. Наличие апробированной нормативно-правовой базы, которая позволяет использовать опыт международной практики и отработанные технологии и инструменты проектного финансирования в правовом поле Российской Федерации.</p>	<p>1. Присутствие рисков невыполнения финансовых и других обязательств в рамках инвестиционного проекта со стороны его инициаторов и иных значимых участников.</p> <p>2. Присутствие рисков неблагоприятных изменений конъюнктуры на рынках сбыта продукции инвестиционного проекта в условиях длительного срока реализации данного инвестиционного проекта.</p> <p>3. Влияние систематических рисков (более сильное по сравнению с развитыми рыночными странами) – законодательных, макроэкономических, политических, которые характеризуют внешнюю среду инвестиционного проекта.</p> <p>4. Возможны стагнация и спад инвестиционно-строительной активности предприятий.</p> <p>5. Присутствие рисков неправильного определения сущности государственной финансовой поддержки проектного финансирования, которые могут оказывать негативное воздействие на развитие данной формы финансирования инвестиционных проектов.</p>

Таким образом, на основании проведенных исследований и полученных результатов таблиц SWOT-анализа, можно прийти к выводам, что возможным и крайне необходимым является достижение расширения границ применения проектного финансирования при реализации инвестиционных проектов в Российской Федерации, условия сохранения и расширения списка санкций (как итог, снижение возможностей доступа отечественных банков и корпораций к зарубежным финансовым ресурсам, падение цен на нефть и иные сырьевые товары на глобальном рынке,

высокая волатильность российской национальной валюты, острая необходимость импортозамещения) делают данное предположение еще более актуальным. Ведь проектное финансирование является инструментом, который с учетом текущей экономической ситуации в государстве, выступает в качестве наиболее доступного и оптимального для большинства инициаторов, если и не единственным. В этом и заключается его ключевое преимущество.

Список использованных источников:

1. Булгакова Л.Г. Анализ теоретических подходов к определению понятия «источник финансирования инвестиционных проектов» // Креативная экономика. 2013. № 11 (83). С. 109-125.
2. Гребенникова В.А., Мякотина Т.С. Проектное финансирование в корпорациях // Научные Открытия. 2016. С. 323-328.
3. Кангро М.В. Методы оценки инвестиционных проектов: учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 131 с.
4. Клыков И. Как работает проектное финансирование // Электронный журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fd.ru> (дата обращения 2.11.2017 г.).
5. Никонова И.А., Смирнов А.Л. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития. – М.: Издательство «Консалбанкир», 2016. – 216 с.
6. Романовский М.В., Пучкова М.В. Финансирование инвестиционных проектов в современных условиях // Финансовые исследования. 2014. № 3 (44). С. 80-87.
7. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

© Гребенникова В.А., Садовникова И.В. 2018

Грищенко А.М.

студент 3 курса
МГАВТ, г. Москва

Шепелин Г.И.

К.э.н., доцент МГАВТ, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье представлен анализ аспектов функционирования и развития производственных логистических процессов на внутренних водных

артериях в Российской Федерации. Исследуются сравнительные характеристики работы логистических предприятий. Выявлены причины, тормозящие развитие логистики, а также факторы для её развития. Авторы рассматривают деятельность предприятий, применяющих логистику как неотъемлемую часть работы предприятия.

Abstract

The article presents an analysis of aspects of functioning and development of production logistic processes for inland waterway arteries in the Russian Federation. Examines comparative characteristics of the logistics enterprises. Identify the causes hindering the development of logistics, as well as factors for its development. The authors consider the activities of enterprises that use logistics as an integral part of the enterprise.

Ключевые слова

Логистика, производственная логистика, водные пути, транспорт, организация перевозок.

Key words

Logistics, production logistics, waterways, transport, organization of transport.

В настоящее время в области товарного обращения ряда стран и регионов произошли существенные преобразования. В хозяйственной практике стали использоваться новые методы и технологии доставки товаров. Они основываются на концепции логистики.

Расширение внимания к проблемам развития логистики в промышленно-развитых странах связано прежде всего с причинами экономического характера. То есть, когда рост объемов производства и расширение внутринациональных и микрохозяйственных связей привели к увеличению издержек сферы обращения, внимание предпринимателей было направлено на поиски новых форм оптимизации рыночной деятельности и сокращения затрат в данной сфере.

Водный транспорт, включая внутренний - это вид транспорта, перевозящего грузы и/или пассажиров по водным путям сообщения, как естественным (океаны, моря, реки, озера), так и искусственным (каналы, водохранилища). Фундаментальным транспортным средством является судно.

Актуальность логистической проблематики, включая производственную, и резко нарастающее внимание к ее изучению обусловлены доступностью ресурсов эффективной деятельности материалопроводящих систем, позволяющих использовать логистический подход. Регулирование материальных и информационных потоков по всей логистической цепочке на маршруте от склада материальных ресурсов до хранилища готовой продукции обычно рассматривают как производственную логистику. [2, с. 97]

Повышение значимости национального транспорта, углубление хозяйственных и производственных связей тесно связаны с концепцией логистики, совершенствованием управления движением материальных и информационных потоков. Логистика, хотя и имеет древнюю историю, может рассматриваться, как сравнительно молодая наука. Особенно бурное развитие она получила в период второй мировой войны, в эти годы логистика была применена для решения стратегических задач и четкого взаимодействия оборонной промышленности, тыловых и снабженческих баз и транспорта с целью своевременного обеспечения армии различных стран вооружением, горюче-смазочными материалами и продовольствием.

Необходимо отметить, что логистика, является составной частью рынка товаров и услуг, в системе экономического кругооборота воздействует на функционирование финансового рынка, формирование дохода субъектов хозяйствования и клиентуры. Повышение скорости развития материальных и информационных потоков входит в стратегические интересы государства и субъектов хозяйствования, создает макроэкономические условия конкурентоспособности национальной экономики, промышленных и транспортных предприятий и компаний.

Производственная логистика, с одной стороны, выступает одной из составных сфер в системе логистических отношений. Совокупность логистических отношений включает обеспечение производства материалами (закупочная логистика), производственную логистику и сбытовую логистику. Между рассматриваемыми областями логистики существует связь и взаимозависимость.

Также, производственную логистику можно представлять не как подсистему в системе логистических отношений, а как отдельную сферу (систему), имеющую собственные стратегические и оперативные цели, функциональную и организационную структуру. Генеральная стратегическая цель производственной логистики обеспечить оптимизацию материальных потоков внутри предприятий. Участников логистического процесса в рамках производственной логистики связывают внутрипроизводственные отношения. Типовые производственные логистические системы включают: промышленное предприятие; оптовое предприятие; узловую грузовую станцию; морской порт и др. [1, с. 35]

В то же время производственные логистические системы можно рассматривать на макро- и микроуровнях. На макроуровне производственные логистические системы выступают в качестве составных элементов макрологистических систем. Они безусловно задают ритм работы этих систем, служат источниками материальных потоков. Микроуровень производственных логистических систем включает ряд подсистем, находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих определенную целостность: закупка, склады, запасы, производство, транспорт, информация, сбыт и кадры. Такие подсистемы

обеспечивают вхождение материального потока в систему, прохождение внутри нее и выход из системы.

Промышленное производство в современных условиях включает, как производственно-технологические подразделения, осуществляющие производство полуфабрикатов, деталей, компонентов, сборочных единиц из исходного сырья и материалов, а затем сборку готовой продукции из этих элементов, так и большое количество вспомогательных подразделений, которые объединяет «инфраструктура» производства. Основные и вспомогательные подразделения объединяются системой мониторинга предприятия. Ввиду того, что структура предприятия состоит из отдельных производственных подразделений и дочерних предприятий (распологающихся в разных городах, регионах) организуется формирование эффективных логистических систем и логистического менеджмента усугубляется транспортировкой, созданием промежуточных запасов и т.п.

С помощью инфраструктурных подразделений предприятие организует внешние хозяйственные связи и управляет внутренними взаимодействиями своих структурных элементов. (Менеджмент финансовых и трудовых ресурсов предприятия осуществляется только с помощью инфраструктурных подразделений.) Использование концепции логистики, сохраняя технологическую специализацию элементов предприятия, способствует интегрированию подразделений основного и инфраструктурного комплексов.

Для эффективной деятельности на производстве логистической системы необходимо проанализировать особенности предприятия, характер производственного цикла, его тип производства, систему снабжения основного производства и подачи материальных ресурсов на рабочие места, систему норм, параметры эффективности использования ресурсов и т.д. [5, с. 87]

В современном развитии современного промышленного производства имеются тенденции роста количества малых и средних предприятий, переоснащения производства на универсальное оборудование, гибкие перенастраиваемые производственные системы. Сложность и вариативность рыночного спроса делают нецелесообразным создание и содержание запасов. Однако, производитель уже не имеет права упустить ни одного заказа. Поэтому возникает необходимость в гибких производственных мощностях, способных быстро отреагировать на возникший спрос. Производственная логистика эффективна при организации производства в рамках кооперации по выпуску сложных изделий. Здесь транспортно-перемещающие операции становятся объектом производственной логистики (если используются собственные транспортные средства для внутрисистемного перемещения грузов).

В организационном отношении управление внутривыпускными потоковыми процессами образует производственную логистическую

систему, которая является интегрированной совокупностью элементов в общей структуре действующей логистической системы. Производственные логистические подсистемы объединяют материальные потоки и задают ритм работы всем другим подсистемам. Они определяют потенциальные возможности адаптации микрологистических систем к изменениям окружающей среды. Кроме того, производственные логистические подсистемы обуславливают способность смежных подсистем самонастраиваться в соответствии с текущими целевыми установками.

Гибкость производственных логистических подсистем обеспечивается за счет гибкости производства и профессионализма персонала. В производственной логистике уделяется внимание нормам расхода, которые оказывают влияние на стоимость продукции.

Логистическая доктрина концепции организации производства включает: отказ от избыточных запасов; отказ от завышенного времени на выполнение основных и транспортно-складских операций; отказ от изготовления серий деталей, на которые нет заказа покупателей; устранение простоев оборудования; обязательное устранение брака; устранение нерациональных внутрипроизводственных перевозок; превращение поставщиков из противостоящей стороны в доброжелательных партнеров. Также, частные задачи производственной логистики включают организацию управления материальными и информационными потоками как внутри логистической системы, так и в рамках процесса производства. [2, с. 273]

При исследовании в целом внутреннего водного транспорта России в рамках определения его места в экономике и в обществе, его социальную значимость, можно отметить его соответствие практически всем аспектам требований, предъявляемым к современному транспорту. Это транспортная и экологическая безопасность, надежность. Недостаток водного транспорта, прежде всего, в гибкости и скорости доставки грузов. Следует иметь в виду именно эти аспекты в настоящее время являются определяющими для грузоотправителей при выборе вида транспорта. По этой причине, а также учитывая, что будущее за экономичными и экологически чистыми видами транспорта Конференция министров транспорта, состоявшаяся в 2001 году в Роттердаме, приняла ряд рекомендаций, призванных поддержать и стимулировать развитие внутреннего водного транспорта в европейских странах, а также унифицировать правила, регулирующие деятельность водного транспорта.

В Российской Федерации отдельные положения Декларации общеевропейской конференции уже получили развитие, а некоторые остались нереализованными. Причинами тому явились, как сами особенности развития внутреннего водного транспорта в истекший период, так и его место в экономике государства. Имея самую большую в мире протяженность внутренних водных путей, речным транспортом в России перевозится незначительная часть общего объема грузов государства.

Значительная часть грузов перевозится по водным путям, расположенным в европейской части Российской Федерации. И это положение, конечно же, не может считаться приемлемым. Обладая такими преимуществами перед другими видами транспорта, как низкая себестоимость перевозок, наличие созданных природой путей, экологическая чистота, внутренний водный транспорт тем не менее проигрывает в конкурентной борьбе автомобильному и железнодорожному транспорту.

Из-за негативного развития экономики в последние годы существенно изменились состав и направления грузопотоков. В настоящее время имеются два основных направления, ориентированных на речные устьевые порты, расположенные в Санкт-Петербурге и в Ростове-на-Дону. В указанных направлениях перевозится 17,5 млн. тонн и 19 млн. тонн грузов соответственно. Концентрация грузов на этих направлениях практически привела к исчерпанию пропускной способности Волго-Балтийского водного пути и Волго-Донского канала. Период движения по этим путям из-за чрезмерного скопления флота и связанного с этим, простоями судов увеличился приблизительно в два раза. последующее увеличение объемов перевозок по ним без серьезной реконструкции водного пути и значительных вложений финансовых средств невозможно. [4, с. 5]

Логистика решает множество важных задач и является неотъемлемой частью современного мира. Можно смело сказать, что без этой науки не существовало бы фирм и предприятий.

Логистика в России, как наука начала развиваться сравнительно недавно, но уже сейчас можно говорить о ее значимости на предприятии. Новообразовавшиеся отделы логистики объединяют в себе уже имеющиеся аналитические, статистические службы, таможенные отделы и т.п. Но польза предприятию, приносимая таким отделом, намного выше, чем разрозненная работа выше перечисленных служб. Хотя возможности логистики намного шире, чем планирование, анализ и т.д. По сути, отдел логистики должен являться связующим звеном в работе всех служб предприятия, так сказать координирующим центром фирмы.

Уже сейчас профессия "логист" заслуженно заработала статус престижной и востребованной.

Список использованной литературы:

- 1) Аникин Б.А. Логистика. М.: ИНФРА-М, 1998.
- 2) Беспалов Р. С. Транспортная логистика: новейшие технологии построения эффективной системы доставки. Издательство: Вершина, 2007.
- 3) Гражданский А.М. Основы логистики. М.: ИВЦ «Маркетинг», 1995.
- 4) Грищенко О. Современный рынок логистических услуг в России. – 2012.
- 5) Степанов, В.И. Логистика: учебник – Москва: Проспект, 2013

© Грищенко А.М., Шепелин Г.И., 2018

Давлетова Ф. Э.

студентка 2-го курса магистратуры ИИТиК АГТУ
г. Астрахань, РФ.

Ходарова А. Э.

студентка 1-го курса магистратуры ИИТиК АГТУ
г. Астрахань, РФ.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС

Аннотация

В статье рассматривается ведение бизнеса через интернет. Электронный бизнес включает в себя как покупку, так и продажу товаров онлайн. Существуют преимущества и недостатки. Е-бизнес предоставляет услуги, которые делают его более удобным для потребителей по всей стране, а также позволяет вести бизнес более эффективно, что повышает производительность и рентабельность. Также рассматриваются виды электронной коммерции.

Ключевые слова:

Интернет, электронный бизнес, транзакции, производительность, электронная коммерция, онлайн – сделка.

Электронный бизнес - это бизнес, основанный на использовании информационных технологий для того, чтобы обеспечить оптимальное взаимодействие деловых партнеров и создать интегрированную цепочку добавленной стоимости [2, с. 124].

Данная разновидность бизнеса в настоящее время развивается огромными темпами и вносит новые оптимальные решения и идеи в экономику. Чем же выгоден электронный бизнес? Е-бизнес имеет преимущества, как для покупателей, так и продавцов.

В электронном бизнесе существует много скидок, которые доступны для клиентов, что в свою очередь благоприятно влияет на продажи в целом, соответственно это выгодный бизнес. Ведение бизнеса в Интернете - это очень гибкий способ, который удовлетворяет потребность каждого потребителя, предоставив выгодные условия. Данная форма ведения бизнеса является интегрированной.

Рассмотрим преимущества электронного бизнеса:

1. Электронный бизнес-это бизнес в интернете, поэтому вы можете сравнить сразу несколько поставщиков, независимо от их местонахождения.
2. Оплата товара или услуги может быть произведена онлайн, и продукция может быть доставлена заказчику без того, чтобы клиент выходил из дома.
3. Доступ 24 часа в сутки, возможность вести бизнес в удобное время.
5. Возможность сократить расходы на наем персонала, коммунальные расходы, расходы на аренду торгового помещения и пр.

6. Легкий и удобный интерфейс сайтов, что позволяет клиентам быстро ориентироваться.

7. Стоимость товара в Интернет-магазине гораздо ниже, чем в реальных розничных магазинах.

8. Вся информация о продукте доступна в Интернете.

9. Увеличивается сбыт, т.к. обслуживание клиента происходит 24 часа в сутки.

10. Разнообразие товаров и услуг и более быстрая доставка.

11. Минимальные затраты.

12. В Е-бизнесе клиенты оставляют отзывы о приобретенных продуктах, что помогает другим в покупке товара.

Несмотря на преимущества, электронный бизнес имеет **недостатки**:

1. Е-бизнес полностью зависит от информации и технологий.

2. Многие люди не одобряют надежность продукта.

3. Проблема безопасности, онлайн сделка останавливает некоторых клиентов для того, чтобы сделать покупки в интернете.

4. Пользователям сложно доверять интернет-продавцам. Такое недоверие затрудняет пользователям делать покупки в интернете.

5. Приложения электронной коммерции все еще развиваются и быстро меняются.

6. Вопросы в совместимости аппаратного и программного обеспечения, которые могут быть несовместимы с некоторыми операционными системами.

7. Начальная стоимость создания электронного бизнеса достаточно высока.

8. Трудно обеспечить безопасность или конфиденциальность в интернет сделке.

Типы электронного бизнеса.

Электронный бизнес и электронная коммерция взаимодополняют друг друга. **Виды электронной коммерции:**

1. Для организаций: 1) Business-to-Business B2B. Бизнес-бизнес (partner). 2) Business-to-Consumer B2C. Бизнес-потребитель. 3) Business-to-Employee B2E. С наемным работником. 4) Business-to-Government B2G. С правительством. 5) Business-to-Operator B2O. С оператором связи. [1, с.216]

2. Для потребителей: 1) Consumer-to-Administration C2A. С администраторами. 2) Consumer-to-business C2B. Потребитель-бизнес. 3) Consumer-to-Consumer C2C. Потребитель-потребитель.

Вывод

Электронный бизнес-это бизнес онлайн, здесь возможно совершать покупки и продажу продуктов с помощью онлайн-транзакций. Покупка товара онлайн помогает нам выбрать среди множества продуктов те, которые не доступны в конкретном магазине. Поэтому повышается

производительность и эффективность, что делает его удобным как для потребителей, так и для продавцов.

Список использованной литературы:

1. Алексунин В Электронная Коммерция и маркетинг в Интернете / В Алексунин, В Родигин - М: Дашков и Ко, 2005 - 216 с.

2. Ананьев О М Направления развития современного электронного бизнеса / Ананьев О М // Торговля, коммерция, предпринимательство - 2003 - Вып 6.

© Давлетова Ф.Э., Ходарова А.Э., 2018

Семина Л. А.

Доцент эконом. наук, профессор АлтГУ,
г. Барнаул, РФ

Децель А.С.

АлтГУ,
г. Барнаул, РФ

СОСТОЯНИЕ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ СЛАВГОРОДСКОЙ ЛОКАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация

В статье проведено исследование состояния рынка молочной продукции Славгородского района, определены проблемы и пути их решения. Рассмотрено влияние локального рынка на развитие территории.

Ключевые слова

локальный рынок, молочная продукция, воспроизводство, регион, потребители, лояльность, конкуренция.

Славгородский район Алтайского края имеет статус сельского района, учитывая аграрную специализацию данного района основными предприятиями, формирующими его инфраструктуру, являются предприятия занимающиеся переработкой сельхоз сырья и производством готовой пищевой продукции.

Основную долю производства готовой пищевой продукции Славгородского района, приходится на молочную.

Молочная отрасль Славгородского и близлежащих районов одна из наиболее регулируемых из всех отраслей АПК. В молочной отрасли происходят существенные изменения, касающиеся всей организации рынка. Изменения предпочтений в области потребления молочных продуктов, тенденция к уменьшению численности и укрупнению перерабатывающих организаций, интеграция розничной торговой сети с производителями - все

это изменило структуру рынка молока и молочной продукции.

Холдинг «Столица молока» является самой крупной компанией по переработке молока в Алтайском крае (31% всего сырья). В ее состав входят 13 перерабатывающих заводов.

До недавнего времени по некоторым видам продукции объединение не имело конкурентного преимущества, но вследствие проникновения на рынок компаний предлагающих аналогичный товар, таких как ЗАО «Барнаульский молочный комбинат» (торговая марка «Молочная сказка»), ОАО «Вимм-Билль-Данн», ООО «Алтайская буренка», ООО «Холод», ООО «Кампина», ЗАО «Danone» и других, объединение стало терять своего постоянного покупателя и отдавать значительную долю рынка конкурентам.

Один из крупных филиалов холдинга является ЗАО «СМК», на своем локальном рынке должен конкурировать практически со всем молочным миром – задача не из легких. Но вполне выполнима. Ее можно решить, в том числе, и посредством разработки программ лояльности направленных на повышение конкурентоспособности своей продукции. Решать эту задачу нужно с учетом лояльности местного населения к своей продукции.

Дело в том, что лояльность покупателей и конкурентоспособность продукции очень тесно связаны между собою. И оба эти фактора, в свою очередь, определяются качеством продукта, восприятием его покупателями в сравнении с потребительскими свойствами других, конкурирующих с ним. Но лояльность потребителей не может быть сколько-нибудь большой, и объемы продаж также не могут быть сколько-нибудь значительными, если региональные воспроизводственные процессы замрут, остановятся. Это случается при прекращении воспроизводственных процессов на предприятиях местной промышленности: сначала снижаются темпы воспроизводства на местных заводах, а затем и темпы воспроизводства жизнедеятельности региона. В итоге, как свидетельствует статистика, после остановки регионального воспроизводства, сразу же начинается падение уровня жизни населения и его отток из региона. А далее падение объемов продаж – и на территорию неизбежно надвигается стагнация, а затем и депрессия. Поэтому в стратегических программах развития предприятий местной промышленности всегда нужно учитывать факторы и условия регионального воспроизводства. Они весьма обширны и многогранны.

Следовательно, именно воспроизводственным процессам в регионах и должно уделяться самое пристальное внимание со стороны региональных органов власти. Однако сделать это очень непросто, ибо именно в отраслях местной промышленности, особенно пищевой, наблюдается наиболее высокая конкуренция на локальных рынках, где, зачастую, только и может быть реализована продукция местных производителей. При этом одним из важнейших инструментов конкурентной борьбы является ассортиментная политика предприятий. Для успешного функционирования и развития предприятий местной промышленности, немаловажное значение имеет

правильно разработанная товарная, а в ее структуре ассортиментная политика, для эффективной реализации которой необходим комплексный маркетинговый анализ локального рынка, конкурентных преимуществ предприятия и конкурентоспособности товара. Все это позволяет выработать соответствующие направления деятельности предприятия в части расширения или усовершенствования ассортимента выпускаемой продукции. И если предлагаемый ассортимент предприятий местной промышленности будет востребован на локальном рынке, воспроизводственные процессы в регионе, причем в полном объеме, будут иметь место. В результате регион сохранит свои способности к самосохранению и саморазвитию.

Список литературы

1. Добрынин, А.И. Региональные пропорции воспроизводства / А.И. Добрынин. – Л., 2013 – 349 с.
2. Поспелова И.Н. Статистический анализ состояния и основные проблемы развития молочной промышленности Алтайского края // Агропродовольственная экономика. - 2016. - № 4. - С. 49-59.
3. Чернышева, Е.В. Лояльность потребителей продукции местных предприятий агропромышленного комплекса на локальных рынках: формирование в организационно-культурном контексте регионов. Монография/ Барнаул, Издательство АлтГУ.- 2014.- 72с.

© Семина Л. А., Децель А.С. 2018

Москалюк Д.С.

Студент 4 курса КФУ им. В.И. Вернадского
Институт экономики и управления

Власов С.В.

Студент 4 курса КФУ им. В.И. Вернадского
Институт экономики и управления

Научный руководитель: **Джаферова Л. Р.**
к.э.н., доцент кафедры учета анализа и аудита

ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ МСФО ОТ ПБУ

Аннотация

Актуальность статьи заключается в том, что в настоящее время вопросы перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности имеют приоритетное направление. Это, прежде всего, связано с принятием концепции развития бухгалтерского учета в Российской Федерации в качестве одного из главных инструментов, гарантирующего предоставление полной, достоверной и унифицированной информации о финансовом состоянии организации для широкого круга участников рынка, в том числе и зарубежных. Концепция развития бухгалтерского учета и

отчетности в Российской Федерации разработана на среднесрочную перспективу и направлена на повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, а также обеспечение гарантированного доступа к ней заинтересованных пользователей.

Целью данной статьи является исследование вопросов совместимости национальных стандартов учета ПБУ и МСФО. Современному специалисту в области финансов придется иметь дело с обеими системами учета, уметь анализировать и сопоставлять данные, полученные на их основе.

Ключевые слова

Международные стандарты финансовой отчётности, Положения по бухгалтерскому учёту, отличия, сходства.

Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО; IFRS англ. International Financial Reporting Standards) — набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчётности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия. МСФО, в отличие от некоторых национальных правил составления отчётности, представляют собой стандарты, основанные на принципах, а не на жестко прописанных правилах. Цель состоит в том, чтобы в любой практической ситуации составители могли следовать духу принципов, а не пытаться найти лазейки в чётко прописанных правилах, которые позволили бы обойти какие-либо базовые положения.

Положения по бухгалтерскому учёту (далее ПБУ) — стандарты бухгалтерского учёта России, регламентирующие порядок бухгалтерского учёта тех или иных активов, обязательств или событий хозяйственной деятельности.

Основная часть. Предпосылки к внедрению МСФО в Российской Федерации возникли в начале 90-х гг. XX века, когда прошёл семинар по проблемам учёта на совместных предприятиях, проводившийся Центром ООН по ТНК и Торгово-промышленной палатой СССР в июне 1989 года в городе Москва. Данный семинар дал толчок к развитию МСФО в Российской Федерации, где в течении последующих двадцати лет осуществлялась подготовка, в которую входили различные доработки и составлялись программные документы, по результатам чего был принят Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями от 18.07.2017 г.) [1]. Данный Закон выступает базисом как в процессе реформированию бухгалтерского учета Российской Федерации в соответствии с МСФО, так и для разработки и утверждения приказов, на основании которых на территории России в практику были внедрены 37 МСФО.

Следует отметить, что Россия на протяжении последних десяти лет применяет МСФО, разрабатывая на его основе ПБУ. Однако, различия между ними довольно значительные:

1) отчётность по МСФО более понятна и доступна по сравнению с требованиями, выдвинутыми ПБУ;

2) информация, предъявляемая в отчетности составленной по МСФО позволяет учесть фактор инфляции, что весьма важно при анализе динамики развития организации.

3) отсутствие в ПБУ понятия «профессиональное суждение» при повсеместном его применении в МСФО.

В результате таких существенных различий отчетность, составленная по нормам ПБУ, не обладает достаточной полнотой, реалистичностью, объективностью и информативностью по сравнению с МСФО-отчетностью.

Основные отличия отчетности, составленной согласно МСФО, от ПБУ представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные отличия отчетности, составленной согласно МСФО, от ПБУ

Показатель	МСФО	Российская практика
Достоверность отчетности	Объективное и правдивое отражение реального положения организации [2]	Соответствие действующим правилам, нормативным актам [3]
Принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности	Признание в отчетном периоде всех доходов и расходов, относящихся к этому периоду [4].	Признание в отчетном периоде относящихся к этому периоду доходов и расходов, подтвержденных первичными оправдательными документами [5].
Принцип осмотрительности (консерватизма)	Большая готовность к учету расходов и пассивов, чем возможных доходов и активов [4].	Большая готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов [5].
Возможность профессионального суждения при подготовке отчетности	Предполагается при решении многих вопросов [2].	Допускается только в рамках принятых нормативными документами вариантов отражения операций в учете и отчетности.
Требование существенности (значимости)	Финансовая отчетность должна включать все показатели, достаточно значимые для оценок и решений пользователей. Значимость рассматривается прежде всего как качественная характеристика [4].	Существенность определяется через количественные величины (5% к итогу) [3].
Трактовка активов (имущества)	Объект контролируется организацией в результате	Объект принадлежит организации на праве собственности или ином

	прошлого события и включает в себе будущие экономические выгоды.	вещном праве.
Интересы какой группы пользователей преобладают	В первую очередь инвесторов.	Регулирующих (государственных) органов.

Следует отметить, что отчетность, составленная в соответствии с МСФО, нацелена на отражение реальной картины происходящего, в то время как российская отчетность организаций направлена в первую очередь на минимизацию налогов.

Рассмотрим основные различия в учете и отражении операций по МСФО и ПБУ, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2. Основные различия в учете и отражении операций.

	МСФО	ПБУ
Момент признания выручки	Выручка от продаж признается при передаче покупателю рисков и выгод, связанных с правом владения товаром, независимо от факта перехода права собственности. Работают программы лояльности клиентов в розничной торговле. К ним относятся мероприятия, направленные на развитие повторных продаж – дисконтные карты, бонусы, накопительные баллы, учитываемые как отдельный компонент сделки. [7]	Право собственности на товар переходит от компании к покупателю при реализации. [9/99]
Основные средства	1. Первоначальная стоимость ОС [2] включает предполагаемые затраты на будущий демонтаж, вывоз оборудования и восстановления природных ресурсов после того, как демонтажные работы закончены. Т.е. в амортизацию объекта изначально закладываются расходы по ликвидации. 2. При приобретении ОС [8] с отсрочкой платежа, первоначальная стоимость формируется с учетом дисконта, поскольку фактически средство приобретает дешевле.	В ПБУ 6/01 такая возможность не предусмотрена, подобные затраты признаются расходами при их возникновении. Приобретенные основные средства приходится по номинальной стоимости [9].
Материально-производственные запасы	По IAS 2 запасы учитываются по меньшей из величин – себестоимости или чистой продажной цене, складывающейся из разности предполагаемой цены реализации и всех расходов, связанных с производством и транспортировкой [10].	Чаще всего материалы согласно ПБУ 5/01 приходятся по фактической себестоимости [11].

Прибыль по МСФО и ПБУ при признании расходов будущих периодов рассчитывается по-разному. Расходы будущих периодов по ПБУ в финансовой отчетности отражаются в составе оборотных активов, увеличивая в конечном итоге прибыль. По МСФО эти расходы признаются затратами текущего периода, следовательно, в финансовом отчете прибыль будет меньше на эту величину.

Рассмотрим основные различия в структуре и особенностях формирования отчетов по МСФО и ПБУ

Таблица 3. Основные различия в структуре и особенностях формирования отчетов.

	МСФО	ПБУ
Баланс	Предприятие должно представлять в своем отчете о финансовом положении краткосрочные и долгосрочные активы, а также краткосрочные и долгосрочные обязательства в качестве отдельных классов в соответствии с пунктами 66–76 [2].	Активы и обязательства имеют четкую градацию, разделяющую их на текущие и долгосрочные [3].
Отчет о прибылях и убытках (отчет о финансовых результатах)	Отражают расходы по функциональности или содержанию. При решении о представлении затрат по функциям, в примечаниях к отчету раскрывается информация по содержанию. Чрезвычайные статьи в отчете не предусмотрены [2].	Расходы классифицируются по функциям, а в примечаниях – по содержанию. В составе прочих затрат предусмотрены чрезвычайные статьи, расшифровываются которые в примечаниях [3].
Отчет о движении денежных средств	Составляется прямым или косвенным методом. Наряду с денежными средствами отражают их эквиваленты (овердрафты, краткосрочные депозиты) [2].	Составляется только прямым методом, детализируя информацию о видах денежных поступлений по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Включаются только денежные средства [3].

Вывод. Для пользователей отчетности (особенно иностранных инвесторов) финансовая документация, составленная согласно международных стандартов, считается более информативной. Поскольку от качества финансовой информации напрямую зависит размер привлеченных инвестиций и стоимость инвестированного капитала. В современном мире самым ценным ресурсом является информация. И преимущество получают те организации, информация о финансовом положении которых предоставлена максимально полно, понятно и достоверно.

Так же хочется упомянуть о двух противоположных по смыслу мифах о МСФО, с которыми приходится сталкиваться в работе.

Миф 1. Скоро все перейдут на МСФО и ПБУ отменят.

Правда: ПБУ никогда не отменят, потому что системы отчетности преследуют разные цели (цель ПБУ – контроль за использованием ресурсов, МСФО развивает оценку результатов деятельности). Кроме того, национальная система отчетности для России так же принципиальна, как и национальная валюта.

Миф 2. Развития МСФО не будет, потому что у нас сложные отношения с Западом.

Правда: развитие МСФО зависит не от политики, а от экономики. В непростых экономических условиях потребность в надежной оценке

предприятий возрастает. Отчетность по МСФО обеспечивает получение такой оценки, а потому МСФО будут набирать популярность.

Таким образом, современному специалисту в области финансов придется иметь дело с обеими системами учета, уметь анализировать и сопоставлять данные, полученные на их основе.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности" с изменениями и дополнениями от 18.07.2017 г.

2. "Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н).

3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)".

4. Концептуальные основы финансовой отчетности

5. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)".

6. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99".

7. МСФО 18 «Выручка», утв. приказом Минфина России от 28 декабря 2015 г. N 217н приказ Минфина России от 25 ноября 2011 г. N 160н.

8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) (ред. от 11.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

9. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями).

10. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 "Запасы" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) (ред. от 26.08.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

11. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 19.07.2001 N 2806).

© Москалюк Д.С., Власов С.В. 2018

Дюкарева К.С.
студент магистратуры
Институт управления, ФГАОУ ВО НИУ «БелГУ»
г. Белгород, РФ

КОНФЛИКТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ: ВИДЫ, ПРИЧИНЫ И ПУТИ РАЗРЕШЕНИЯ

Аннотация

в статье рассматривается проблема специфики протекания конфликтов в организации. Раскрывается содержание понятия «конфликт в организации», основные причины возникновения конфликтов, действия по управлению конфликтами.

Ключевые слова

конфликт, конфронтации, управление конфликтами, профилактика конфликтов.

Конфликт – это противоречие между двумя или более людьми, которые пытаются разрешить непонимание с той или иной степенью эмоциональности. К сожалению, от конфликтной ситуации на работе никто не застрахован.

Источниками любых конфликтов в сфере управления являются противоречия, которые переходят в конфронтацию, как только для этого сформируются определенные условия и возможности.

Основная цель управления конфликтами состоит в том, чтобы предотвращать деструктивные конфронтации и способствовать адекватному решению конструктивных. Не менее важно, чтобы объективно существующие среди коллег противоречия не перерастали в осознанное противостояние, то есть любой спор важно не доводить до острой фазы [1]. От эффективности управления руководителем конфликтами зависит стабильность работы организации. На это оказывают влияние следующие факторы:

- размеры дисфункционального кризиса;
- ликвидация причин противоречий;
- вероятность столкновений сторон.

Суть конфронтации заключается в том, что каждая из сторон стремится к тому, чтобы возобладала ее цель или точка зрения. При этом она всячески препятствует второй стороне делать то же самое. Такая ситуация почти всегда порождает угрозы, агрессию, враждебность и другие негативные эмоциональные проявления. Поэтому руководителю важно вовремя увидеть возникшие в группе противоречия и незамедлительно принять меры к их разрешению.

Любая система управления конфликтом в организации включает

следующие виды деятельности:

- профилактика возникновения противоречий и предотвращение конфронтации;
- анализ и регулирование противостояний с помощью корректировки поведения сотрудников;
- прогнозирование развития конфликтов и оценка их направленности;
- разрешение конфликтной ситуации [2].

Безусловно, для компании лучше заниматься профилактикой конфликтов, нежели потом заниматься их разрешением. Основными способами профилактики конфликтов являются:

1. Развитая корпоративная культура в компании;
2. Эффективная работа HR-департамента и руководителей подразделений, направленная на поддержание хорошего психологического климата;
3. Создание благоприятных условий для жизнедеятельности работников в компании;
4. Психологический отбор специалистов: необходимо проводить оценку кандидатов при подборе персонала на предмет их не конфликтности, лояльности и соответствия корпоративным ценностям;
5. Оптимизация организационно-управленческих условий функционирования компании: наличие организационной структуры, когда каждый сотрудник четко понимает свое место в компании; очень важно наличие должностных инструкций, корпоративных регламентов и стандартов, грамотно структурирующих деятельность компании; удовлетворенность сотрудников своими обязанностями, системой поощрения и наказания; принятие оптимальных управленческих решений и грамотная оценка результатов деятельности работников.

Следует заметить, что технология управления конфликтами должна подразумевать сознательную деятельность руководства в отношении самого процесса противостояний. Такая деятельность должна проходить на всех этапах его образования, эскалации и разрешения.

Эффективность управления персоналом будет высокой, если управление конфликтами будет осуществляться на ранних стадиях зарождения противоречий.

Таким образом, исходя из вышесказанного, отметим, что конфликт – это противоречие между двумя или более людьми, которые пытаются разрешить непонимание с той или иной степенью эмоциональности. Для компании нужно заниматься профилактикой конфликтов. Практикой руководителей доказано, что эффективность управления персоналом будет высокой, если управление конфликтами будет осуществляться на ранних стадиях зарождения противоречий.

Список использованной литературы

1. Рыбакова Н.Н. Роль менеджера в исследовании управления конфликтами и стрессами в организации // Молодой ученый. – 2016. – №23. – С. 281-284. – URL: <https://moluch.ru/archive/127/35076>
2. Скородумова Э.З. Конструктивное управление конфликтами в организации как психологический феномен // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 10. – С. 261–265. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/95096.htm>

©Дюкарева К.С., 2018

Дюкарева К.С.

студент магистратуры

Институт управления, ФГАОУ ВО НИУ «БелГУ»

г. Белгород, РФ

МЕТОДЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ

Аннотация

в статье рассматриваются вопросы урегулирования конфликтов в организации. Проведен анализ методов разрешения конфликтов.

Ключевые слова

конфликт, урегулирование конфликтов, методы разрешения конфликтов

Урегулирование конфликтов с помощью различных методов, способов поможет снизить напряженность в коллективе, а разработка путей предотвращения конфликтов навсегда решит проблему противостояния.

Урегулирование конфликтов в коллективе является частью управленческой деятельности. Методы разрешения конфликтов подразделяются на стратегические и тактические.

Урегулирование конфликтов стратегическими методами применяют управленцы в качестве основной базы для развития организации в целом и предотвращения дисфункционального противостояния, что включает в себя: общее планирование социального развития; осведомленность работников о тактических, стратегических целях и эффективности организации; применение четких разработанных инструкций с конкретными требованиями к эффективности работы каждого члена коллектива; организации материального, морального вознаграждения за трудовую деятельность наиболее результативных сотрудников; адекватное восприятие отсутствия конструктивного поведения отдельных работников или целых социальных групп.

Урегулирование конфликта интересов тактическими методами вменяются в систему, предложенную К. Томасом, которая включает базовые и производные тактики: соперничество или приспособление; уклонение; поиск компромиссов; сотрудничество. Если в коллективе периодически возникают противостояния, не стоит делать вид, что ничего не происходит.

Важно помнить, что урегулирование конфликтов – это часть работы эйчара. Надо относиться к противостояниям как к открывающимся возможностям. Чтобы не упустить их, нужно настроить участников на понимание друг друга, а не на отстаивание своей позиции.

Необходимо учитывать, что конфликт – это один из способов разрешения ситуаций, который сопровождается выходом негативных эмоций и поведением, не соответствующим правилам и нормам.

Первый и самый главный принцип – это не допускать столкновения как такового. Негатив всегда лучше предотвратить, чем иметь дело с его последствиями. Это совершенно не относится к спорам, в которых, как ни банально звучит, действительно рождается истина.

Если дело все-таки дошло до спора и мирное урегулирование конфликтов невозможно, решить вопрос можно либо с помощью административных мер, либо благодаря налаженным коммуникациям. 95 % стычек в организациях вполне урегулируются путем мирных переговоров. Но нужно убедиться, что принято не только компромиссное бизнес-решение, но и устранены негативные эмоции у спорящих сторон. Чтобы минимизировать количество конфликтов, нужно четко определить правила и нормы поведения в коллективе, добиться их выполнения. Кроме того, нужно учить сотрудников работать в команде и делать все, чтобы они одинаково понимали цели компании. Если это получится, противостояний и вовсе можно избежать.

Важна обратная связь: если мнение необъективно и неадекватно, то его автор должен узнать об этом. Непринятие мер по урегулированию конфликта интересов влечет за собой самые негативные последствия. Чтобы принять решение в спорной ситуации, нужно узнать позицию каждой стороны. После этого можно сделать выводы, в каком направлении двигаться, – принять ли одну из двух позиций либо учесть их обе и выработать консенсус, который в той или иной мере устроит всех.

Таким образом, урегулирование конфликтов с помощью различных методов, способов поможет снизить напряженность в коллективе, а разработка путей предотвращения конфликтов навсегда решит проблему противостояния. Урегулирование конфликтов стратегическими методами применяют управленцы в качестве основной базы для развития организации в целом и предотвращения дисфункционального противостояния. Урегулирование конфликта интересов тактическими методами вменяются в систему, которая включает базовые и производные тактики: соперничество

или приспособление; уклонение; поиск компромиссов; сотрудничество. От эффективности управления руководителем конфликтами зависит стабильность работы организации.

Список использованной литературы

1. Хофманн К.М. Причины конфликтов в организациях и их урегулирование / К.М. Хофманн // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2015. – № 1 (1). – С. 132–133.

©Дюкарева К.С., 2018

Ечин А.Л.

магистрант 3 курса БелГУ,
г. Белгород, РФ

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В современных условиях в механизме финансового управления актуализируется роль финансового планирования. С одной стороны, это обусловлено новой экономической реальностью, характерные признаки которой указаны ранее, а с другой стороны, тем, что планирование является одной из «классических» управленческих функций, без выполнения которой невозможно организовать управленческое воздействие на экономические процессы и явления. Процедура планирования является нормой для любой компании в развитых странах мира. Однако примерно у половины отечественных коммерческих организаций система планирования неэффективна, поскольку отклонение фактических результатов от запланированных регулярно превышает 20-30%. Подобная ситуация представляет собой серьезную экономическую проблему, поскольку финансовый план коммерческой организации является основой для принятия оперативных управленческих решений. Решение данной проблемы, на наш взгляд, может быть обеспечено посредством бюджетирования – признанного теорией и практикой инструмента финансового (сметного) планирования.

Ключевые слова

финансовое планирование, совершенствование системы, бюджетирование.

Задача совершенствования финансового планирования деятельности коммерческой организации в силу ее сложности и многокомпонентности не имеет однозначного решения. И в теории, и на практике признается, что совершенствование финансового планирования выступает одной из

важнейших предметных областей развития финансового механизма в целом, требующего в условиях турбулентной экономической среды модернизационных изменений.

На наш взгляд, первый этап процесса модернизации финансового механизма должен заключаться в установлении взаимосвязи между организационной структурой и финансовыми ресурсами коммерческой организации. Суть этого этапа сводится к принятию решения о распределении финансовых ресурсов по конкретным направлениям деятельности организации. Необходимым условием принятия подобного решения является проведение экономического анализа и установление зависимости финансового результата от предполагаемого спроса на производимую продукцию (услуги).

Второй этап модернизации финансового механизма заключается в определении величины требуемых финансовых средств и других видов ресурсов для выполнения задач хозяйственной деятельности коммерческой организации, а его результатом должна являться разработка бизнес-плана.

Реализация модернизационных преобразований финансового механизма требует детализации направлений совершенствования финансовой работы как таковой. По нашему мнению, такими направлениями следует считать:

- системный и постоянный анализ финансовой деятельности;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств с целью оптимизации финансового состояния;
- оптимизацию затрат посредством организации управленческого учета для анализа их взаимосвязи и взаимообусловленности;
- оптимизацию распределения прибыли и выбор наиболее эффективной дивидендной политики;
- поиск новых источников кредитных ресурсов с целью покрытия дефицита финансовых средств;
- расширение практики использования лизинга производственного оборудования;
- оптимизацию стоимостной структуры имущества организации и источников его формирования с целью предотвращения диспропорций баланса;
- разработку и реализацию финансовой стратегии организации.

Известно, что в настоящее время, с учетом довольно жесткой регуляторной деятельности Центрального банка Российской Федерации и ограниченных возможностей доступа на внешние финансовые рынки из-за экономических санкций, примененных в отношении отечественного банковского сектора, финансовое состояние многих коммерческих организаций балансирует на грани безубыточности. Это обусловлено снижением темпов экономической динамики, затронувшим всю национальную экономическую систему.

Новая экономическая реальность привела к существенному расширению перечня задач, стоящих перед финансовыми службами коммерческих организаций. Данные задачи, по нашему убеждению, одновременно следует рассматривать как приоритетные направления улучшения финансового состояния, а их состав можно определить следующим образом:

- разработка корпоративной финансовой стратегии и политики, определение направлений их реализации;
- комплексный и постоянный финансовый анализ для получения достоверной информационной основы разработки тактических управленческих решений, адекватных стратегическим целям организации;
- разработка и реализация финансовых планов, в том числе основанных на методологии сметного (бюджетного) планирования;
- повышение ликвидности, финансовой независимости, платежеспособности организации посредством разработки и реализации соответствующих мероприятий;
- нормирование оборотных средств с целью приведения фактических запасов в соответствие с нормативными, повышение эффективности их использования;
- ревизия дебиторской задолженности и ее сокращение за счет списания задолженности, «сомнительной к взысканию»;
- строгий контроль соблюдения платежно-расчетной дисциплины по исполнению обязательств организации, определенных содержанием хозяйственных договоров;
- оптимизация затрат на основе многовариантного анализа их «поведения» и методов прогнозирования себестоимости;
- комплексный факторный анализ источников формирования прибыли и направлений ее расходования;
- анализ факторов, формирующих рентабельность собственных средств (объемов и динамики продаж, оборачиваемости ресурсов, структуры капитала).

При том, что приведенный перечень задач финансовых служб коммерческих организаций не претендует на завершенность, даже его, по нашему мнению, достаточно для доказательства факта их множественности и разнообразия.

Многие специалисты, функционалом которых является внедрение краткосрочного финансового планирования, отмечают улучшение основных показателей работы экономического субъекта после перехода к системе бюджетирования, поскольку при этом увеличивается годовой денежный поток и загрузка оборудования, также снижается дебиторская задолженность и потребность в кредитных ресурсах.

Список использованной литературы:

1. Каратаева М.Д. Пути совершенствования финансовой политики на предприятии // Economics. 2017. № 5 (26). С. 63-68.

2. Лукин Л.Н. Прогнозирование и индикативное планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Барнаул : ООО “МЦ ЭОР”, 2016. 264 с.

3. Семькин А.А. Бюджетирование как инструмент финансового планирования // Синергия Наук. 2017. № 12. С. 89-94.

© Ечин А.Л., 2018

Ибрагимов Р.Р.

Набережночелнинский Институт К(П)ФУ,
г. Набережные Челны, РФ

СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ПРАВИЛА ПОСТРОЕНИЯ СЕГМЕНТАРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие сегментарной отчетности, правила ее построения и значение информации, представляемой в сегментарной отчетности, для управления деятельностью организации

Ключевые слова

сегментарная отчетность, сегмент, отчетность, информация, организация

На разных этапах становления и развития экономики постоянно изменялись требования и подходы к содержанию экономической информации и порядку ее формирования в рамках учетных систем [1, с.116].

Многие компании как российские, так и международные производят широкий спектр услуг и товаров или осуществляют деятельность в различных географических регионах с разными условиями роста, уровнями рентабельности и риска. Такую информацию называют информацией по сегментам.

Сегмент – часть деятельности организации в определенных хозяйственных условиях. Слово сегмент (лат. segmentium, от seco – рассекаю) в общем случае трактуется как часть чего-либо, например часть тела, слова, фигуры.

Основным нормативным документом, регулирующим представление внешней отчетности по сегментам, является Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000). Следует отметить, что это ПБУ является упрощенной интерпретацией МСФО 14 «Сегментарная отчетность» [2, с.118].

Существующая редакция ПБУ 12/2000 позволяет некоторым специалистам считать, что сфера применения этого положения весьма ограничена, так в п. 4 ПБУ 12/2000 говорится: «применение настоящего Положения должно обеспечивать заинтересованных пользователей информацией, позволяющей лучше оценивать деятельность организации, перспективы развития, подверженность рискам и получению прибыли» [2, с.119].

Таким образом, помимо составителей сводной отчетности информацию по сегментам следует представлять также тем организациям, у которых выполняются следующие условия:

- организация производит товары (группы товаров) или услуги (группы услуг), отличные друг от друга по производственному процессу, технологии, виду продукции (услуг). Как правило, такие группы различаются по видам и степени риска для организации, а также приносят различную прибыль;

- организация осуществляет свою деятельность в различных географических районах, регионах, несущих отличные друг от друга риски для организации и приносящих разную норму прибыли [2, с.119].

Информация сегментарной отчетности позволяет руководству организации держать на контроле деятельность центров ответственности для оценивания качества их работ. После чего делаются выводы о профессиональной пригодности того или иного менеджера, разрабатываются финансовые и нефинансовые критерии оценки его деятельности, формируется система материального и морального поощрения персонала предприятия.

Информация сегментарной отчетности используется с целью принятия разнообразных управленческих решений. Как и любое другое управленческое решение, решение о реструктуризации должно основываться на тщательном изучении и анализе имеющейся бухгалтерской информации, сформированной по сегментам бизнеса. Уверенность руководства предприятия в необходимости проведения децентрализации производства должна подкрепляться соответствующими экономическими расчетами [3].

Наконец, вопросы составления сегментарных отчетов напрямую связаны с трансфертным ценообразованием. На базе этих цен формируется отчетность сегмента. От степени обоснованности разработанных предприятием трансфертных цен зависит объективность оценки качества работы структурного подразделения предприятия.

Таким образом, при подготовке финансовых отчетов появилась необходимость наряду с прочими данными включать дополнительную информацию в отраслевом разрезе (по хозяйственным сегментам бизнеса) и с учетом географического местонахождения рынков сбыта (по географическим субъектам).

Сегментарная отчётность, составленная в соответствии с принципами МСФО 14, обобщает информацию относительно различных типов товаров и услуг, производимых компанией, и различных географических районов, в которых она работает, с тем, чтобы помочь пользователям финансовых отчётов:

1. лучше понять показатели работы компании в предыдущих периодах;
2. точнее оценить риски и прибыли компании;
3. принимать более обоснованные решения относительно компании в целом и её отдельных подразделений;

Многие современные западные компании производят группы товаров (или услуг) или работают в географических регионах с разными нормами рентабельности, возможности развития, перспективами на будущее и рисками. В этом случае сегментарная отчётность помогает разобраться в эффективности различных направлений бизнеса компании, которую невозможно определить из её совокупных данных. Таким образом, сегментарная отчётность наряду с прочей финансовой информацией рассматривается международными стандартами как необходимая для удовлетворения потребностей пользователей финансовой отчётности [4].

Сегментарная отчетность приобретает особую актуальность в настоящее время, так как способна раскрыть экономическую информацию об организации, существенно повлияв, таким образом, на ее конкурентное положение на рынке.

Библиографический список

1. Коврижных О.Е., Халитова А.Ж. Развитие процессов интеграции учетных систем в современной экономике // Международная научно-практическая конференция «Новая наука: история становления, современное состояние, перспективы развития» - г.Уфа : МЦИИ ОМЕГА САЙНС. - 2017. - С.115-118
2. Коврижных О.Е. Бухгалтерский учет и отчетность в условиях предпринимательской совместной деятельности : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук.- Казань, 2005 г., 207 с.
3. Пономарева Н.В. О факторах выбора отчетных сегментов хозяйственной деятельности // Образование. Наука. Научные кадры. - 2015.- № 3.- С. 145-147.
4. Семиколенова М.Н. Организационно-методические аспекты управленческого учета по сегментам деятельности // Аудиторские ведомости.- 2015.- №5.- С.41-52.
5. Пучкова С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2003г. С. 267.

© Ибрагимов Р.Р., 2018

Калугина А.К.,
Магистрант 3 курса СКФУ,
г. Ставрополь, РФ
Астахова Е.А.,
канд. экон. наук, доцент СКФУ,
г. Ставрополь, РФ

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ РЕЗЕРВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Аннотация

В статье рассмотрена роль и значение кадрового резерва, управленческих кадров органов государственной власти

Ключевые слова

кадровый резерв, государственная гражданская служба, органы государственной власти

Вопросы, касающиеся кадрового резерва и его формирования давно привлекают внимание ученых и аналитиков в различных областях профессиональной деятельности – управленческой, политической, экономической. Особенно остро данная проблема проявляется на государственной и муниципальной службе.

Целью формирования кадрового резерва на государственной гражданской службе является создание кадрового состава государственных гражданских служащих, готовых к управлению в новых условиях, обеспечение непрерывности и преемственности государственного управления, его совершенствование на основе отбора, подготовки и выдвижения кадров, способных эффективно реализовать функции соответствующего органа государственной власти (рисунок 1). Именно поэтому кадровый резерв – один из важнейших инструментов реализации государственной и региональной кадровой политики [1].

Наличие подготовленного кадрового резерва является непременным условием рационального использования кадрового потенциала, стабильного и профессионального функционирования государственной гражданской службы.

Понятие кадрового резерва в нашей стране появилось достаточно давно. Ещё в Советском Союзе государственные учреждения ежегодно предоставляли отчетность о состоянии кадрового резерва и работы с ним. В настоящее время работа с кадровым резервом должна быть систематической, поскольку развитие современной экономики не дает возможности пренебрегать ценными кадрами и тем более финансировать деятельность по подбору кадров, не приносящую реальных результатов [2].



Рисунок 1. Сущность и основные характеристики кадрового резерва органов государственной власти

Работа с кадровым резервом является комплексной задачей, требующей от специалистов по кадрам постоянного внимания и значительных ресурсов.

Кандидаты в кадровый резерв должны обладать следующими деловыми и профессиональными качествами: дисциплинированность и стрессоустойчивость; грамотное изложение своих мыслей в устной и письменной форме; коммуникабельность и толерантность; адекватное восприятие критических замечаний; готовность самостоятельно принимать решения и умение их обосновывать.

После формирования кадрового резерва обязательно должна осуществляться его оценка, которая помогает руководителю увидеть и оценить качество системы работы с кадровым резервом в целом, свои профессиональные способности в частности и те недостатки в подготовке, которые соответственно можно определить с целью повышения результативности работы.

Список использованной литературы:

1. Батыршина, З.Р. Формирование кадрового резерва государственной и муниципальной службы // З.Р. Батыршина, А.А. Шорохова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23034192>

2. Богдан, Н.Н. Кадровый резерв на муниципальной службе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25383906&>

© Калугина А.К., Астахова Е.А., 2018

Каширина Е.А.

магистрант

ФГБОУ ВО «МГУ им. Н.П. Огарёва»

РФ, г. Саранск

ОБЗОР МЕТОДОВ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Экономический анализ спроса, являясь универсальным средством, может быть использован при решении различных проблем с целью своевременного реагирования на них. В статье рассмотрены основные методы анализа и прогнозирования спроса: построения временных рядов, корреляционно-регрессионный анализ, кластерный анализ.

Ключевые слова:

Интеллектуальный анализ данных, прогнозирование, спрос, объем реализации, кластеризация, регрессионный анализ, корреляционный анализ

В настоящее время исследование спроса становится важной задачей для эффективного осуществления деятельности предприятия. Непрерывное отслеживание спроса и способность предприятия быстро реагировать на его изменения (гибкость производства) определяется успешной работой предприятия на рынке. Таким образом, для любого субъекта хозяйствования важно не только произвести качественный продукт, но и найти рынки для его сбыта, занять определенную долю рынка, в связи с чем на возрастает роль отделов маркетинга, которые непосредственно занимаются вопросами реализации продукции.

Прогнозирование спроса является одной из самых важных и востребованных, но при этом и самых сложных задач анализа рынка. Проблемы при ее решении обусловлены многими причинами: недостаточное качество и количество исходных данных, изменения среды, воздействие субъективных факторов.

Проведение глубокого всестороннего анализа не может быть осуществлено без построения надежного прогноза. Значения временного ряда формируются и зависят от большого количества факторов, которые представить в виде четырех групп:

- долговременные факторы, формирующие тенденцию развития в длительной перспективе;
- сезонные факторы, которые определяют периодические колебания, повторяющиеся в определенное время года;

- циклические факторы, которые отображают изменение показателя вследствие влияния долговременных экономических;
- случайные факторы, которые не поддаются анализу и учету, но оказывают влияние на исследуемый показатель.

Как правило, фактическое значение временного ряда содержит все группы факторов и определяется под воздействием тенденции, сезонных колебаний, циклической компоненты и случайных факторов.

Выделяют два вида моделей временных рядов:

- аддитивная (уровень временного ряда представлен в виде суммы трендовой T_t , сезонной S_t и случайной E_t компонент);
- мультипликативная (уровень временного ряда представлен в виде произведения трендовой T_t , сезонной S_t и случайной E_t компонент).

Для выбора подходящей модели используется анализ структуры циклических колебаний. В случае, когда амплитуда колебаний постоянна, применяется аддитивная модель, в противном случае – мультипликативная.

Прогнозирование спроса на продукцию, представленного объемом реализации в виде одномерного временного ряда, состоит из следующих этапов:

1. Предварительный анализ данных. На данном этапе проверяется объективность, полнота, сопоставимость и однородность исходных данных, строится график динамики, а также производится расчет основных динамических показателей: прироста, темпов прироста, темпов роста, коэффициентов автокорреляции.

2. Построение модели. Одним из наиболее простых и применяемых методов моделирования временного ряда является построение тренда – аналитической функции, которая характеризует зависимость значений временного ряда от времени.

3. Оценка точности модели и проверка ее адекватности. На данном этапе проверяется независимость уровней ряда остатков, а также соответствие уровней ряда остатков нормальному закону распределения.

4. Выбор модели, которая наилучшим образом описывает исследуемый показатель. При выборе неверного уравнения тренда результаты прогнозирования при больших значениях t будут недостоверными из-за возникновения ошибки спецификации.

5. Расчет точечного и интервального прогнозов.

Помимо прогнозирования спроса существуют различные методы его анализа. Наиболее известными из них являются корреляционный анализ, регрессионный анализ и кластерный анализ.

В связи с тем, что спрос является массовым понятием, уровень которого формируется под воздействием многих различных, зачастую случайных, факторов используются методы корреляционно-

регрессионного анализа, которые позволяют изучить влияние стохастических признаков.

Под корреляцией понимается соотношение, взаимосвязь и взаимозависимость различных факторов. С использованием корреляции изучаются колебания спроса в зависимости от изменения факторов, влияющих на него: цены товаров, доходов населения, себестоимости, затрат на рекламу и прочих.

В связи с тем, что коэффициент корреляции отображает только степень взаимосвязи двух переменных, но не показывает, как количественно изменяется значение одной переменной при изменении другой, применяется регрессионный анализ, который позволяет ответить на данный вопрос. Таким образом, с помощью регрессионного анализа решается задача установления количественного изменения резульативного показателя при увеличении или уменьшении факторного показателя на одну единицу.

Также одним из часто применяемых методов является кластерный анализ. Он включает в себя технику по группировке потребителей, регионов, возрастных групп населения и т.п. и используется для понимания поведения клиентов. Полученные данные позволяют выработать стратегии по работе с различными сегментами.

В заключение хотелось бы отметить, что основным назначением систем анализа и прогнозирования спроса является совершенствование и оптимизация поставок продукции в торговые точки, что достигается за счет решения вопроса: какой объем данного товара может быть реализован между двумя поставками? Если верно спрогнозировать спрос на товар, оптимальная величина поставки вычисляется как разность между величиной спроса и количеством товара на складе. Ошибки в прогнозе могут привести как к недостатку товаров в торговых точках, так и к затовариванию на складах, списаниям по сроку годности, снижением оборачиваемости, что в конечном сете приведет к снижению прибыли предприятия.

Список использованной литературы:

1. Хлобыст А. А. Особенности прогнозирования спроса на рынке продукции промышленного назначения // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2007. №29.

2. Гужова О.А. Статистика в управлении социально-экономическими процессами : учеб. пособие / О.А. Гужова, Ю.А. Токарев. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 172 с.

3. Сажин Ю.В., Иванова И.А. Эконометрика : учебник / Ю.В. Сажин, И.А. Иванова. Мордов. гос. ун-т. – Саранск, 2014. – 316 с.

Коба Е.Е.

к.э.н., доцент кафедры Финансов
и бухгалтерского учета
Московский государственный областной
технологический университет
г. Королев, Россия

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

в статье изучены основные факторы рисков, влияющие на деятельность коммерческого предприятия, даны рекомендации по управлению рисками, основными из которых, является своевременная разработка превентивных мер.

Ключевые слова

риски, факторы, мероприятия, превентивные меры.

Организации в процессе своей деятельности подвергаются множественным рискам. «В крупных организациях процесс управления рисками является отдельным бизнес-процессом, в ходе которого аналитики с учетом специфики деятельности организации оценивают факторы внутренней и внешней среды и разрабатывают превентивные меры» [1].

Проанализировав все представленные в научной литературе классификационные признаки, возникающих рисков (потерь), влияющих на деятельность предприятия, автор предложил сгруппировать их следующим образом:

1. Риски, которые не связаны с деятельностью организации (внешние факторы):

- экономические и финансовые (несовершенство внешнеэкономического, налогового и экономического законодательства, процентные, депозитные риски и т.д.);

- социально - экономические и политические риски (нестабильность политической ситуации, замораживание экономических и политических реформ), региональные конфликты, высокий уровень безработицы и т.д.

2. Риски, которые связаны с деятельностью предприятия организации (внутренние факторы):

- нестабильная работа оборудования «необходимость обновления промышленного производства на основе технического переоснащения и реконструкции требует нового подхода к проблеме повышения уровня использования оборудования на предприятиях» [2], нарушения поставщиками договорных обязательств, изменение себестоимости за счет повышения цен на: энергоносители, сырье, материалы, комплектующие,

нехватка квалифицированных кадров, проблемы с разработкой и внедрением новых продуктов, и др.

- риск недополучения исходного сырья, материалов, продукции, риск усиления конкуренции, невозврата заемных средств, недостаточное финансирование.

Исходя из предложенной классификации, автор предлагает рассмотреть основные факторы, снижающие и повышающие риски предпринимательской деятельности (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы, снижающие и повышающие риски предпринимательской деятельности

Факторы, снижающие риски	Факторы, повышающие риски
Анализ и пути снижения риска потерь	Потери
Экспертиз всех аспектов риска	Кражи
Система защиты	Пожары
Контроль и мониторинг потерь	Наводнения
Страхование	
Резервирование	Инфляция
Разработка стратегии	Ненадежные партнеры
Управление рисками	Некачественные ресурсы и т.д.

- анализ и пути снижения риска потерь - предусматривает выявление потерь и их причины, рассчитывается возможное влияние потерь и непроизводительных расходов на результат работы предприятия, разрабатываются мероприятия сокращения потерь.

- экспертиза всех аспектов риска - это комплекс мероприятий, направленный на выявление недостатков и нарушений, допущенных в ходе экономической деятельности предприятия. Данное действие позволяет разрешить конфликты, экономить бюджеты, нормировать документацию.

- система защиты – представляет собой комплекс организационных и технических мероприятий направленных на обнаружение, отражение и ликвидацию различных видов угроз объекту.

- контроль и мониторинг потерь - позволяет выявить и определить все стоящие задачи, при этом оказывает влияние на отношение к делу, и желание добиться наилучших результатов.

- страхование - особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту от потерь и от различного рода опасностей.

- резервирование - использование дополнительных средств и функциональных возможностей, которые обеспечивают в некотором интервале времени работу экономической системы или при отказе какого-либо элемента.

- разработка стратегии - исчерпывающий комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии и достижение ее цели.

- управление рисками - понимают совокупность методов анализа и нейтрализации факторов потерь, направленных на снижение вероятности возникновения или значимости воздействия неблагоприятных для экономических событий.

К факторам, повышающим риски потерь отнесены:

- потери - утрата частичная либо полная утрата количественных или качественных характеристик объекта в натуральном выражении;

- кражи - хищения имущества;

- пожары и наводнение - это неконтролируемое стихийное бедствие распространяющееся на определенной территории;

- инфляция - обесценение денег, снижение их покупательной способности.

- ненадежные партнеры – подразумевается, вызывающий опасения относительно своей финансовой стабильности, прочности и т.п.

- некачественные ресурсы - не соответствующий по своим свойствам, по принятым нормам и стандартам, т.е. ненадлежащего качества, которые невозможно использовать в полной мере по прямому назначению.

«Хозяйственная среда сейчас настолько динамична, что постоянно вносит в деятельность организаций неопределенность и требует своевременного реагирования на наиболее существенные риски» [3].

Исследование факторов, понижающих и повышающих риски предпринимательской деятельности, позволило сделать автору вывод: руководству организацией необходимо особое внимание уделять мероприятиям, направленным на снижение вероятности возникновения существенных рисков, связанных с деятельностью предприятия, своевременно разрабатывать превентивные меры.

Список литературы:

1. Абчук В.А. Предпринимательство и риск. Л.: ЛФК и ПК РП, 1993. 260 с.; Райзберг Б.А. Основы бизнеса. М.: Ось-89, 1996. 256 с.

2. Коба Е. Евс. Управление эффективным использованием оборудования предприятий по производству комбикормов. Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 15. № 2. С. 40-46.

3. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М.: Дело, 2003. 360 с.

© Коба Е.Е. 2018

Коробова О.О.,

к.э.н., доцент

кафедра Социологии и управления персоналом

ИвГУ

Г. Иваново, Российская Федерация

Korobova O. O.,

candidate of economics sciences

associate Professor of Sociology and personnel management,

Ivanovo state University

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В
СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SOCIO-CULTURAL
SPHERE: REGIONAL ASPECT**

Аннотация

В статье рассматривается понимание государственно-частного партнерства, определяются основные формы ГЧП. Представлена практика взаимоотношений государства, бизнеса и учреждений культуры Ивановского края. Социальное партнерство определяется как путь к эффективному региону на основе экономической политики в области развития культуры, политики расширения рыночной и общественной поддержки целей и действий власти. Предлагаются конкретные меры, направленные на стимулирование государственно-частного партнерства в социокультурной сфере города Иваново.

Annotation

The article discusses the understanding of state-private partnership, defines the main forms of PPP. Presented practice the relations between the state, business and cultural institutions of the Ivanovo region. Social partnership is defined as the path to effective region-based economic policy development culture, policy of expansion of the market and public support for the goals and actions of the authorities. Proposes specific measures aimed at stimulating public-private partnership in the socio-cultural sphere of the city of Ivanovo.

Ключевые слова

государственно-частное партнерство, социальное партнерство, культура, экономическая политика, сотрудничество.

Keywords

public-private partnership, social partnership, culture, economic policy cooperation.

Современность дает новую трактовку понятию культура и определяет ее как специфический ресурс социально-экономического развития отдельных регионов. Культурные продукты могут удовлетворить

общественные потребности, приобретая экономическую форму товаров и услуг. На сегодняшний момент необходима разработка и реализация экономически эффективной политики в социокультурной сфере, нацеленной на сохранение и поддержку отечественных производителей продуктов традиционной народной культуры. Но это не означает, что государство должно быть единственным инициатором данного процесса. Конечно, правительству необходимо взять на себя поддержку некоторых областей культуры, там, где не возможен коммерческий успех, но разумно и переложить часть ответственности за развитие культурного сектора с себя на общество, и в первую очередь на бизнес структуры. Конкретнее государство не только должно финансировать сферу культуры, но и организовать общественное финансирование в рамках государственно-частного партнерства.

Панферова Е. В. в своей статье «Развитие государственно-частного партнерства: проблемы и перспективы» рассматривает государственно-частное партнерство «как эффективный способ внедрения новых прогрессивных механизмов сотрудничества между государством, органами местного самоуправления и частным сектором, привлечение частных инвестиций в традиционно государственные сферы экономической деятельности». [5]

Авторы монографии «Культура и культурное пространство региона: традиции, инновации» дают определение партнерства «как совместной деятельности, основанной на равных правах и обязанностях, направленной на достижение общей цели». [4, с. 216]

Государственно-частное партнерство в социокультурной сфере определяется нами как некий интерфейс государственных и муниципальных учреждений культуры с бизнес системами для решения задач и проблем общества, экономики, культуры на взаимовыгодных условиях.

Рассматривая сущность данного взаимодействия можно определить три значимых в этом процессе аспекта. Во-первых, бизнес системы реального сектора в рамках этого союза ждут от государства обеспечения благоприятных условий на рынке. В свою очередь гарантируют государству и учреждениям культуры финансовые вливания.

Во-вторых, региональные власти определяют основы регулирования отношений в местном сообществе, получая взамен общественную поддержку и легитимность власти, конечно не забывая о реализации программ «в поддержку развития среднего и малого бизнеса». Третий аспект процесса очевиден – это взаимодействие между социумом и предпринимательской средой, т.е. социокультурное поведение предпринимателей в обмен на общественную поддержку его целей, задач и действий.

В научной литературе наблюдается многообразие форм государственно-частного партнерства (ГЧП). В зависимости от модели взаимодействия бизнеса и власти в «Зеленой книге о государственно-частных партнерствах и местном законодательстве о государственных контрактах и концессиях», выпущенной Европейской комиссией в 2004 г., выделяется ряд форм ГЧП [2]:

1. «Частная финансовая инициатива» (PFI – Великобритания) или «Эксплуатационная модель» (Betreibermodell – нем.).
2. Модель «Уступки» («Concessive model»).
3. Совместное предприятие (Joint Venture – англ.; Kooperations modell – нем.).
4. Специальная компания (Special Purpose Vehicle (SPV) – англ.).

Для первой модели характерно взаимодействие государства и бизнеса, где последние структуры обеспечивают финансирование строительства муниципальных объектов, а также их последующее содержание. Эксплуатационная модель рассчитана на длительный срок (порядка 30 лет) при полном возврате затраченных средств и регламентируется договором.

В рамках модели «Уступки» предприниматель оказывает общественную услугу под контролем государства. Если возникают проблемы с финансированием, то есть возможность использования субсидий государства.

Модель «Совместное предприятие» является более справедливой, когда объект вложений находится в совместном ведении и государства и бизнеса. Что не скажешь о четвертой модели ГЧП, когда объект в большей степени контролируется бизнес системами.

Положительно зарекомендовали себя в современном мире следующие формы социального партнерства: исполнение государственных заказов на контрактной основе, сдача в длительную аренду объектов культуры с обязательством их совместного использования, лизинг, государственно-частные предприятия, соглашения о разделе доходов, концессионные соглашения. (Смотреть таблицу «Формы ГЧП») Необходимо отметить, что две последние формы применяются в РФ не часто, хотя являются достаточно перспективными формами взаимодействия и имеют не одно конкурентное преимущество.

Необходимо рассмотреть еще одну форму государственно-частного партнерства, которая используется в России на современном этапе. Это модель партнерства государственного и частного сектора (Public – Private – Partnership- PPP) [2], обеспечивающая решение экономических и социальных проблем в стране. Применение именно этой модели определяется как путь к эффективному государству на основе экономической политики в области развития культуры, политики расширения рыночной и общественной поддержки целей и действий власти.

Формы государственно-частного партнерства

Форма партнерства	Характеристика/Законодательная база
Исполнение государственных заказов на контрактной основе	<p>Для оказания услуг органам власти оформляется государственный контракт. Заказчиком является государство, исполнителем может быть предприятие с любой организационно-правовой формой, физическое лицо. Заключение контракта происходит, как правило, после осуществления торгов в рамках процедуры размещения государственного заказа.</p> <p>Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд".</p>
Сдача в длительную аренду объектов культуры с обязательством их совместного использования	<p>Обязательное условие при сдаче в длительную аренду объектов культуры – охрannое обязательство пользователя объектом культурного наследия.</p> <p>Федеральный закон от 25.06.2002 N 73-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации».</p>
Лизинг	<p>Частный сектор, взаимодействуя с государственными органами, применяет управленческие способности и финансирует.</p> <p>Федеральный закон от 16.10.2017 N 295-ФЗ "О внесении изменения в статью 36 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)».</p>
Государственно-частные предприятия	<p>Институциональное сотрудничество государства с предприятием в целях осуществления значимых проектов.</p> <p>Постановление Правительства РФ от 24 августа 2006 г. N 516 «Об открытом акционерном обществе «Российская венчурная компания».</p> <p>Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «Об инвестиционных фондах».</p>
Соглашения о разделе доходов	<p>Это специальный тип договора, в котором партнеру государства принадлежит лишь часть дохода или продукции.</p> <p>Федеральный закон от 30.12.1995 N 225-ФЗ (ред. от 05.04.2016) «О соглашениях, о разделе продукции».</p>
Концессионные соглашения	<p>Соглашение, по которому частный инвестор (Концессионер) обязуется за свой счет создать или реконструировать имущество, право собственности, на которое принадлежит государству (Концеденту), осуществлять деятельность с использованием этого имущества, а Концедент обязуется предоставить Концессионеру права владения и пользования этим имуществом.</p> <p>Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О концессионных соглашениях».</p>

Рассмотрим на примере Ивановского края взаимоотношения государства, бизнеса и учреждений культуры. Сотрудничество происходит в основном между государственными органами и культурным сектором. Правительство Ивановской области ежегодно выделяет средства на финансирование расходных обязательств муниципальных образований.

Ивановская область – это регион с богатым культурным и историческим наследием. На территории области представлены разнообразные категории объектов культурного наследия: из 1668 объектов культурного наследия 122 являются памятниками истории и культуры федерального значения, 313 – регионального, 56 – муниципального значения. 1177 объектов являются выявленными объектами культурного наследия. Музейная сеть региона – 8 государственных и 13 муниципальных музеев. [4]

В 2013 году правительством Ивановской области утверждена «дорожная карта» «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности сферы культуры в Ивановской области». [7] Данные структурные реформы в отрасли культуры включают в себя:

- информатизацию отрасли культуры Ивановской области с помощью новейших интернет технологий;
- возможность участия в грантах;
- создание конкуренции между творческими коллективами;
- вовлечение общественности в создание культурного продукта;
- развитие культурного туризма.

На современном этапе реализуется государственная программа «Развитие культуры и туризма» на 2013 – 2020 гг., в том числе Федеральная целевая программа «Культура России (2012 – 2018 гг.)».

За последние годы в Ивановской области была проведена огромная работа по сохранению и развитию культурной среды: организация культурного досуга, информационное обслуживание населения, организация музейной деятельности, организация театральных представлений, развитие библиотечного фонда, совершенствование деятельности Архивного фонда РФ и т.д.

Анализируя государственную программу «Культура Ивановской области» можно отметить, что за последние семь лет:

- объем финансирования культуры увеличился в 2,7 раза;
- заработная плата работников сферы культуры выросла на 34,5 %;
- более 600 млн. р. было выделено из бюджета Ивановской области на укрепление материально-технической базы театров, музеев, библиотек, учебных заведений сферы культуры. [6]

В 2015 году в «Год литературы» в Ивановском регионе было проведено 2 000 культурных мероприятий, в том числе Международный фестиваль им. А. Тарковского «Зеркало», Российский фестиваль моды

«Льняная палитра», Всероссийский фестиваль–конкурс им. Г.Д. Заволокина «Играй гармонь», которые так же вошли в Национальный календарь событий 2016 года. Проект представляет собой информационный портал, который объединяет информацию о наиболее значимых и интересных событиях в культурной среде.

Ежегодно в Ивановском крае проводятся Конкурс для одаренной молодежи, «Фестиваль уникальных людей», акции «Ночь в музее» при поддержке Правительства Ивановской области.

Представленный анализ дает нам возможность увидеть прямое участие государственных органов в социокультурной сфере Ивановского региона, как посредством финансирования, так и посредством совершенствования региональной правовой базы в данной сфере регулирования. Однако для полной реализации «схемы» государственно-частного партнерства не хватает прямого участия предпринимателей («бизнес-ангелов»). Предприниматели должны понимать, что сотрудничество с государством может быть плодотворным и эффективным в первую очередь для них самих, что культура может быть привлекательной для инвестиций.

В нашей стране к настоящему времени уже существует положительная практика долговременного партнерства федеральных учреждений культуры с такими компаниями как «Альфа – банк», «Росбанк», «Газпром», «Аэрофлот», «ВТБ». Конечно это крупные игроки рынка, но, тем не менее, предприниматели среднего и малого бизнеса города Иваново могут обеспечить себе эффективность сотрудничества с государством на условиях софинансирования. Партнерами муниципальных организаций культуры могут быть и частные инициативы, и группы по интересам, на которых ложиться ответственность за частичное финансирование и исполнение, а ответственность за организацию проекта остается за государством. Цель таких проектов - развитие культурных объектов, которые в свою очередь могут повышать привлекательность региона. Благодаря партнерству возможно создание эффективного механизма – «государство – бизнес» для разрешения ряда конкретных проблем в культурном пространстве области.

Как отмечают в своей статье Байков Е. А. и Соколов А. Г. «инвестиционное сопровождение соглашений ГЧП в сфере культуры нуждается в привлечении специалистов (организаций) для консалтинга и маркетинга проектов, что объясняется спецификой проектного управления и существенными различиями в интересах сторон проекта». [1, с. 72]

Конечно в регионах частный бизнес, который принимает на себя инвестиционный риск, связанный с деятельностью культурного сектора,

и муниципальные органы должны использовать в качестве механизма привлечения необходимых ресурсов проектно-ориентированный подход. Проектное управление в регионе будет способствовать формированию конкретных целей культурной деятельности, созданию эффективного контроля за расходованием средств, обоснованию привлекаемых ресурсов, повышению качества культурных услуг.

Механизм государственно-частного партнерства в социокультурной сфере Ивановского региона как мы видим, сложился еще не полностью. Инвестирование культуры в целом бизнес структуры еще не в состоянии взять на себя и основным источником финансирования остаются муниципальные органы и государство. Но решить данную задачу реально и достигнуть этого можно с помощью конкретных мер:

- перевода российской законодательной базы из консервативного состояния в более либеральное для участия бизнеса в развитии сферы культуры;

- принятия концепции развития культуры и сохранения культурного наследия страны, в достижении целей которой активную роль будет играть бизнес-сообщество;

- переориентации федеральной и региональных целевых программ в сфере культуры с однополюсного государственного финансирования на широкое участие бизнеса в ее исполнении;

- формирование партнерами от культуры положительного образа бизнесмена и корпорации, которые играют заметную роль в развитии культуры;

- вовлечение отдельных секторов сферы культуры в рынок. [3]

Для Ивановского региона государственно-частное партнерство определяется как путь к эффективному региону на основе экономической политики в области развития культуры и участия частного финансирования. Возможны следующие мероприятия направленные на стимулирование ГЧП в сфере культуры:

- привлечение частного капитала в культуру с помощью региональных целевых программ;

- повышение качества муниципальных услуг в сфере культуры;

- расширение спектра государственных услуг Ивановской области;

- увеличение количества выставочных проектов и творческих мероприятий;

- проведение независимой оценки качества работы учреждений культуры;

- создание сайтов культурных учреждений в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Таким образом, при объединении государства и частного сектора есть возможность более эффективно действовать и получать лучший результат именно в тех отраслях, где не совершенно государственное управление, как правило, это социальная сфера, проблемы культуры. Конечно, такие партнерские отношения требуют согласования интересов двух основных институтов общества. Государство рассчитывает на улучшение качества предоставляемых культурных услуг населению, а бизнес стремится получать и увеличивать прибыль. Каждая сторона заинтересована в успешном осуществлении проектов. В конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг в этом и определяется общественная значимость ГЧП.

Список использованной литературы:

1. Байков Е. А., Соколов А. Г. Основные направления и механизмы развития государственно-частного партнерства в сфере культуры. Петербургский экономический журнал. 2017. № 3. С. 67-75.

2. Коробова О.О. Государственно-частное партнерство в сфере производства продуктов традиционной народной культуры // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2014. № 2 (40). С. 54–62.

3. Коробова О.О. Совершенствование экономических отношений в сфере производства продуктов традиционной народной культуры. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Иваново, 2010 г., 145 с.

4. Коробова О.О. Культура и культурное пространство региона: традиции, инновации: научн. изд./ О.О. Коробова, А.Б. Берендеева. - Иваново: Иван. гос. ун-т, 2016. – 228 с.

5. Панферова Е. В. Развитие государственно-частного партнерства: проблемы и перспективы // Научно-методический электронный журнал «Концепт».–2016.– Т. 5. – С. 68–72. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/56151.htm>.

6. Постановление Правительства Ивановской области от 13.11.2013 г. № 453-п «Об утверждении государственной программы Ивановской области «Культура Ивановской области» (в ред. постановления Правительства Ивановской области от 31.12.2014 г. № 592-п). Государственная программа «Культура Ивановской области».

7. Распоряжение правительства Ивановской области от 26.02.2013 г. № 32-рп «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности сферы культуры Ивановской области».

© Коробова О.О., 2018

Королёва С.А.,
студента 2 курса магистратуры
Научный руководитель: Лежнина М.В.
канд. экон. наук каф. ИСЭ
Поволжский государственный технологический университет
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

SWOT-АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЙОШКАР-ОЛИНСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА»

Аннотация

В работе отражены результаты выполнения SWOT-анализа ОАО «Йошкар-олинская кондитерская фабрика» и выработаны основные решения и стратегии дальнейшей работы предприятия.

Ключевые слова

SWOT-анализ, возможности, угрозы, маркетинговая стратегия

Важнейшим этапом при выработке эффективной стратегии фирмы, является стратегический анализ, который должен дать реальную оценку собственных ресурсов и возможностей применительно к состоянию (и потребностям) внешней среды, в которой работает фирма. На основе этого анализа и должен происходить рациональный выбор стратегий из возможного множества вариантов.

В современной хозяйственной практике SWOT-анализ является, пожалуй, одним из наиболее известных и распространенных качественных методов проведения стратегического анализа.

Целью анализа является изучение текущего положения компании на рынке и правильное структурирование информации для разработки маркетинговой стратегии предприятия.

Был выполнен SWOT-анализ для ОАО «Йошкар-олинская кондитерская фабрика». Для этого были определены сильные и слабые стороны товаров предприятия (Таблица 1). Были рассмотрены внутренние ресурсы компании и товара с ключевыми конкурентами. Определены возможности и угрозы для роста бизнеса в будущем (Таблица 2). Для этого были изучены внешние факторы окружающей среды, оценены уровень влияния каждого фактора на продажи компании.

Таблица 1 – Характеристика сильных и слабых сторон ОАО «Йошкар-Олинская кондитерская фабрика» для SWOT-анализа

Сфера деятельности	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Маркетинг, продукция, бренд	Постоянное изучение и анализ рынка, своей позиции, позиции конкурентов, потребностей потребителей; дифференциация изделий, поддержка и развитие имиджа. На предприятиях корпорации ОАО «Йошкар-Олинская кондитерская фабрика» работает система управления качеством, что подтверждается наличием «Сертификатов соответствия».	Не вся продукция предприятия, которая впервые запускается, в производство находит широкий спрос у населения.
Производство	Значительные производственные мощности. Вся продукция предприятия производится из натурального сырья и почти не содержит консервантов, эмульгаторов, ароматизаторов, красителей и соответствует стандартам, техническим условиям.	
Организация сбыта	Мощный собственный логистический центр	
Инновации	На производстве применяют новейшие технологии и линии производства оборудования.	

Таблица 2 - Общие внешние возможности и угрозы ОАО «Йошкар-Олинская кондитерская фабрика» для SWOT-анализа

Потенциальные внешние возможности, В	Потенциальные внешние угрозы, Т
1) развитие экономики страны в долгосрочной перспективе; 2) рост доходов населения, обслуживание новых дополнительных групп потребителей в долгосрочной перспективе; 3) расширение производства для удовлетворения потребностей потребителей в долгосрочной перспективе; 4) завоевание позиций на внешнем рынке; 5) вхождения в новые сегменты рынка.	1) инфляция; 2) снижение уровня доходов населения; 3) изменения в потребностях и вкусах потребителей; 4) вероятность возникновения новых конкурентов, в связи с популярностью отрасли.

На основании последовательного рассмотрения факторов, представленных в таблицах 1 и 2, был составлен SWOT-анализ (Таблица 3).

Таблица 3 - Матрица SWOT-анализа для ОАО «Йошкар-Олинская кондитерская фабрика»

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Используя сильные рыночные позиции, анализ рыночной ситуации, конкурентные преимущества, при наличии значительных производственных мощностей ОАО «Йошкар-Олинская кондитерская фабрика» имеет: возможность расширение производства, обслуживание дополнительных групп потребителей и проникновения на новые сегменты как зарубежного так и отечественного рынка.	На основе возможности проникновения на новые сегменты рынка, обслуживание новых дополнительных групп потребителей, расширение производства в долгосрочной перспективе, компания может разработать ресурсосберегающую стратегию, расширить рынки сбыта продукции при условии надлежащего финансирования производства.
Угрозы	ОАО «Йошкар-Олинская кондитерская фабрика» производит продукцию, соответствующую стандартам качества, дает ей возможность удерживать свои позиции даже при нестабильном функционировании рынка.	Компания может спрогнозировать изменение вкусов потребителей, чтобы не потерять своих позиций на рынке.

Таким образом, SWOT-анализ, путем определения сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды), позволил получить решения по корректировке целей и стратегий предприятия, определяющие ключевые моменты организации деятельности.

Список использованной литературы:

1. Каплан Р., Нортан Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003
2. Печеная Л. Т., Пати М. О. Кондитерская промышленность России: современное состояние и стратегии развития // Хранение и пере-работка сельхоз сырья. 2011. № 12. С. 11–14.
3. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами. – 2 изд. расшир. / Под ред. А. М. Гершуна, Ю. С. Нефедьевой. –М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005, 128 с.

© Королёва С.А., 2018

Королёва С.А.,
студента 2 курса магистратуры
Научный руководитель: Уразаева Т.А.
канд. экон. наук, доц. каф. ИСЭ
Поволжский государственный технологический университет
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

АНАЛИЗ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ В ОАО «ЙОШКАР-ОЛИНСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА»

Аннотация

В работе приведен анализ существующих систем документооборота, выявлены их преимущества и недостатки, и с учетом особенностей деятельности предприятия, выбрано наиболее удачное решение.

Ключевые слова

электронный документооборот, автоматизация, производительность и эффективность труда.

Для любой современной организации важны возможности современных информационных технологий с точки зрения их использования в управлении документацией. Учитывая нынешнее положение в мире, внедрение оптимально подходящей для организации системы документооборота, является чрезвычайно важной задачей [1].

Основной целью работы является выбор и внедрение информационной системы документооборота в ОАО «Йошкар-Олинская кондитерская фабрика». Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) провести анализ существующих решений, выявить достоинства и недостатки систем;
- 2) выбрать наиболее подходящую систему, либо выбрать платформу, на которой будет разрабатываться собственная система документооборота.

При выборе системы электронного документооборота определяющими критериями являются следующие: функционал СЭД, простота работы в СЭД, невысокие затраты на обслуживание, доступная стоимость

Для обзора существующих на российском рынке СЭД были взяты наиболее известные системы, активно развивающие функционал продукта, тем самым завоевывая новых клиентов. Таким образом, в данной работе проведем анализ следующих систем: Directum, DocsVision, 1С: Документооборот 8.

Сравнение приведённых систем проводится по выбранным параметрам и функциональным возможностям. В целом, возможности систем совпадают, но и имеются различия, отражённые в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ функциональных возможностей систем

Предметы сравнения	1С: Документооборот	DocsVision	Directum
Серверная операционная система	Windows Server, Windows, Linux	Windows Server	Windows Server
Клиентская операционная система	кросс-платформенная	Windows (XP, Vista, 7)	Windows (XP, Vista, 7)
Используемый сервер БД	MS SQL Server, IBM DB2, Oracle.	MS SQL Server	MS SQL Server
Возможности интеграции	1С, API, XML	1С, API, MS Office, MS SharePoint, Active Directory	1С, API, XML, MS Office, OpenOffice, MS SharePoint, Active Directory
Демоверсия/демодоступ	демодоступ	демоверсия	нет
Технология сканирования	+	не входит в базовый комплект лицензий	приобретается отдельно для каждого сервера
Функциональные возможности			
Регистрация документов из MS Office	-	+	-
Возможность использования промежуточных отчётов по исполнению	+	-	-
Автоматизация приёма/отказа поручений к исполнителю	Возможно через дополнительно реализуемую функциональность средствами платформы «1С:Предприятие»	Исполнитель может использовать в ответе на задачу автотекст, который настраивается администратором системы или лично пользователем	
Встроенный построитель сложных отчётов	-	Не входит в стандартный комплект поставки	+

Из таблицы видно, что все три продукта по своим функциональным возможностям незначительно отличаются друг от друга, но стоит отметить вариативность серверных операционных систем и серверов IC: Документооборот по сравнению со своими конкурентами.

Другим немаловажным критерием, после функциональных возможностей, являются затраты на приобретение лицензий, послепродажное обслуживание СЭД, обучение сотрудников. Данная информация по всем продуктам приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Затраты на приобретение и обслуживание

Пакеты лицензий	IC: Документооборот		DocsVision			Directum		
	ПРОФ	КОРП	Базовая	Расширенная	Корпоративная	Lite	Standard	Enterprise
20 лицензий	95 т.р.	163 т.р.	95 т.р.	185 т.р.	264 т.р.	30,4 т.р.	112,1 т.р.	193,8 т.р.
50 лицензий	186 т.р.	254 т.р.	–	320 т.р.	484 т.р.	72 т.р.	265,5 т.р.	459 т.р.
100 лицензий	330 т.р.	398 т.р.	–	495 т.р.	830,5 т.р.	–	472 т.р.	816 т.р.
Курсы обучения	10000		6500			5700		
Послепродажное обслуживание								
Подписка на 3 месяца	6693 руб.		6% (от стоимости ПО)			6% (от стоимости ПО)		
Подписка на 6 месяцев	12912 руб.		-			-		
Подписка на 12 месяцев	24720 руб.		20% (от стоимости ПО)			20% (от стоимости ПО)		
Обновление версии (разовое, при отсутствии абонемента)	-		50% (от стоимости ПО)			50% (от стоимости ПО)		

Общий анализ показывает, что решение от компании IC, несмотря на относительно небольшой срок нахождения на рынке программного продукта (версии КОРП), не уступает двум другим решениям по основным параметрам, является более технологичным и более привлекательным по

цене. Явным плюсом решения также служит распространенность платформы «1С: Предприятие» и большое количество специалистов по поддержке.

Таким образом, для внедрения в ОАО «Йошкар-Олинская кондитерская фабрика» выбирается система электронного документооборота «1С: Документооборот». Внедрение СЭД, в свою очередь, позволит решить ряд задач в области документации, таких как: быстрая доставка документов к исполнителям; ускорение сроков согласования документов; создание условий для проверки и анализа хода контроля ознакомления и согласования документов; организация удобного хранения и поисков информации; автоматизация документооборота и построения отчетов [2].

Системы электронного документооборота должны повысить производительность труда и эффективность на 20–25%. По сравнению с хранением бумажных архивов, стоимость электронного архивного хранения документов снижается на 80%. Таким образом, полная автоматизация документооборота компании позволяет сократить денежные и временные затраты за счет повышения скорости принятия решений управляющих и предоставляет конкурентные преимущества.

Список использованной литературы:

1. Майкл Дж. Д. Саттон «Корпоративный документооборот. Принципы, технологии, методология внедрения»
Издательство: БМикро, Азбука

2. Веретехина С. В. «Проблемы внедрения систем электронного документооборота в ДОУ предприятий», журнал Кадровик № 11- 2014 г.

© Королёва С.А., 2018

Королёва С.А.,

студентка 2 курса магистратуры

Научный руководитель: Бакуменко Л.П.,

проф., док. эк. наук.

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

МНОЖЕСТВЕННЫЙ РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ

Аннотация

В статье представлены результаты исследования влияния социальных факторов на уровень безработицы. Был проведен анализ изучаемого явления с помощью прикладной программы STATISTICA, выявлены

наиболее значимые факторы, влияющие на уровень безработицы, и построена регрессионная модель.

Ключевые слова

уровень безработицы, взаимосвязь, множественный регрессионный анализ, социальные факторы.

Проблема безработицы – одна из важнейших проблем современной экономики России. Она выступает как сложное и противоречивое макроэкономическое явление экономической жизни. Безработица все более становится неперенным элементом жизни России, оказывающим существенное влияние не только на социально – экономическую, но и на политическую ситуацию в стране. Она остается в центре внимания и населения, и научной общественности.

Безработицу нельзя рассматривать только как сугубо экономическое явление. Весьма важно учитывать её социальные аспекты.

Рассмотрим их влияние на уровень безработицы во всех регионах России за 2016 год. Для проведения анализа используем следующие факторные признаки:

y – уровень безработицы, % (зависимая переменная); x_1 – численность населения, тыс. чел.; x_2 – среднегодовая численность занятых, тыс. чел.; x_3 – среднедушевые денежные доходы, руб.; x_4 – среднедушевые потребительские расходы, руб.; x_5 – среднемесячная номинальная зарплата работников, руб.; x_6 – ожидаемая продолжительность жизни, лет; x_7 – численность рабочей силы, тыс. чел.; x_8 – занятость населения, процент; x_9 – потребность в работниках, человек; x_{10} – численность пенсионеров, человек; x_{11} – величина прожиточного минимума, руб.; x_{12} – количество собственных легковых автомобилей на 1000 населения, шт.; x_{13} – численность студентов ВУЗов, на 10000 населения, человек; x_{14} – стоимость набора продуктов, руб.; x_{15} – число преступлений на 100000 населения.

Для всех независимых переменных была построена корреляционная матрица парных коэффициентов, представленная в таблице 1.

Коэффициенты, значимые на уровне $p < 0,05$, выделены. В рассматриваемом примере наиболее тесной является зависимость между переменными x_1, x_2, x_7, x_{10} , т.к. коэффициенты корреляции при данных переменных наиболее близки к 1. Следовательно, можно предположить, что численность населения, численность занятых, численность рабочей силы и численность пенсионеров очень тесно связаны между собой. Поскольку значение указанных коэффициентов положительно, при возрастании одной переменной другая переменная также возрастает.

Таблица 1 – Матрица коэффициентов парной корреляции

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15
Y	1,00															
X1	0,28	1,00														
X2	0,31	0,99	1,00													
X3	0,35	0,23	0,28	1,00												
X4	0,51	0,56	0,60	0,79	1,00											
X5	0,23	0,09	0,15	0,93	0,66	1,00										
X6	0,22	0,36	0,34	0,06	0,09	0,18	1,00									
X7	0,29	1,00	1,00	0,26	0,58	0,13	0,36	1,00								
X8	0,73	0,24	0,29	0,65	0,59	0,62	0,16	0,27	1,00							
X9	0,31	0,87	0,91	0,32	0,60	0,23	0,26	0,89	0,31	1,00						
X10	0,31	0,99	0,97	0,19	0,53	0,04	0,32	0,98	0,24	0,84	1,00					
X11	0,12	0,06	0,01	0,81	0,54	0,90	0,26	0,03	0,48	0,08	0,11	1,00				
X12	0,43	0,16	0,19	0,13	0,34	0,09	0,06	0,17	0,32	0,22	0,20	0,08	1,00			
X13	0,21	0,41	0,44	0,14	0,15	0,21	0,29	0,41	0,03	0,50	0,41	0,28	0,09	1,00		
X14	0,19	0,05	0,10	0,81	0,58	0,87	0,22	0,08	0,55	0,19	0,00	0,94	0,18	0,23	1,00	
X15	0,10	0,14	0,10	0,13	0,2	0,24	0,68	0,13	0,07	0,0	0,14	0,33	0,17	0,10	0,24	1,00

Теперь проведем регрессионный анализ, чтобы оценить влияние социальных показателей на величину безработицы в регионах РФ. Выбор факторов остается тем же.

Предположим, что рассматриваемые признаки y_1, x_1-x_{15} в генеральной совокупности подчиняются нормальному закону распределения и представляют выборку из этой генеральной совокупности. Прежде чем провести регрессионный анализ влияния значимых независимых переменных на показатель процента безработицы, необходимо определить эти переменные. Определим количество факторов, которые будут входить в нашу модель на основе визуального анализа матрицы коэффициентов парной корреляции.

Исходя из визуального анализа, в модель нецелесообразно включать признаки: x_{11}, x_{14} и x_{15} . Проверка значения t-статистики для данных коэффициентов не выявила корреляции значений, превышающие $t_{крит.} = 1,99$.

Проведем стандартный регрессионный анализ в программе Statistica 6.0, где за зависимую переменную берем y – уровень безработицы, а выделенные переменные делаем независимыми (Рисунок 1).

В итоге получим следующее уравнение регрессии:

$$\hat{y} = 25,669 - 0,005x_1 - 0,005x_2 - 0,0001x_3 - 0,0002x_4 + 0,0002x_5 + 0,369x_6 + 0,013x_7 - 0,668x_8 + 0,0026x_{10} - 0,005x_{12} - 0,003x_{13}$$

Итоги регрессии для зависимой переменной: Y (Данные: N=85) R= ,87143064 R2= ,75939135 Скорректир. R2= ,719289 F(12,72)=18,937 p<,00000 Станд. ошибка оценки: 2,008						
	БЕТА	Стд.Ош. БЕТА	В	Стд.Ош. В	t(72)	p-уров.
Св.член			25,6688	9,76073	2,6298	0,01044
X1	-2,4319	1,38941	-0,0052	0,00298	-1,7503	0,08431
X2	-1,2386	0,80890	-0,0053	0,00345	-1,5312	0,13009
X3	-0,2044	0,22590	-0,0000	0,00007	-0,9048	0,36858
X4	-0,3196	0,14131	-0,0002	0,00009	-2,2619	0,02671
X5	0,6836	0,19237	0,0001	0,00005	3,5536	0,00067
X6	0,2372	0,07441	0,3691	0,11580	3,1877	0,00212
X7	3,4054	1,54292	0,0132	0,00601	2,2071	0,03049
X8	-0,8375	0,09989	-0,6683	0,07971	-8,3840	0,00000
X9	-0,0070	0,17548	-0,0000	0,00003	-0,0401	0,96807
X10	0,3154	0,53155	0,0025	0,00437	0,5933	0,55478
X12	-0,0853	0,07103	-0,0048	0,00405	-1,2017	0,23340
X13	-0,0836	0,07879	-0,0030	0,00284	-1,0609	0,29224

Рисунок 1 – Итоги регрессионного анализа

Согласно данной модели видно, что:

1) Множественный коэффициент регрессии больше 0,75 ($R^2=0,759$), что означает хорошую точность модели.

2) В модели не все переменные являются значимыми. Численность населения и его доходы ($x_{1,2,3}$), количество студентов и пенсионеров ($x_{10,13}$) и другие показатели ($x_{9,12}$) не имеют сильного влияния на безработицу.

Значимыми при этом являются: x_4 – среднедушевые потребительские расходы; x_5 – среднемесячная номинальная зарплата работников организаций; x_6 – ожидаемая продолжительность жизни; x_7 – численность рабочей силы; x_8 – занятость населения;

Теперь произведем отбор факторов с использованием пошаговой гребневой регрессии с исключением факторов.

Данная регрессия имеет коэффициент детерминаций, равный 72,62%, следовательно, 72,62% вариаций уровня безработицы могут быть объяснены включенными в модель факторами. Переменная x_7 , которая была значима в предыдущей регрессии, не вошла в данную регрессию. Это можно объяснить тем, что численность рабочей силы не так сильно влияет на безработицу в регионе.

Уравнение регрессии будет иметь следующий вид:

$$\hat{y} = 19,873 - 0,0003x_4 + 0,0002x_5 + 0,389x_6 - 0,625x_8$$

Значение t для фактора по модулю больше $t_{кр.}$, что говорит о значимости факторов. Значение $F=53,07$ больше критического 1,84, а значит, уравнение в целом можно считать значимым.

Следуя уравнению можно сказать, что при увеличении на 1% занятости населения безработица уменьшится на 0,625%, а при увеличении продолжительности жизни на 1 год безработица увеличится на 0,389%.

Данная модель наиболее точно с экономической точки зрения описана во втором случае. Таким образом, из перечисленных нами факторов на безработицу больше всего влияют следующие факторы: потребительские расходы, зарплата работников, продолжительность жизни и занятость населения. Последняя переменная оказывает наиболее сильное влияние на резульативный признак.

Список использованной литературы:

1. Беркович М.И., Папина А.Л., Сущикова С.Э. Безработица в современных условиях: региональные особенности и формы поддержки. Сборник научных трудов вузов России "Проблемы экономики, финансов и управления производством". 2011. № 28. С. 107-111.

2. Сарычева Т.В. Совершенствование концептуального подхода к прогнозированию занятости населения региона. Современные проблемы науки и образования. 2012. № 6. С. 411-411.

3. Статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели», 2016. Федеральная Служба Государственной Статистики.

© Королёва С.А., 2018

Костюк Л.В.

студентка 3 курса

Академия маркетинга и

социально-информационных

технологий – (ИМСИТ), г. Краснодар, РФ

Научный руководитель: Кухлев Е.Д.

д. э. наук, профессор,

г. Краснодар, РФ

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются модели ипотечного жилищного кредитования, применяемые в развитых странах, анализируется возможность их применения в России.

Ключевые слова

Ипотечное кредитование, усеченно-открытая модель; расширенная открытая модель; сбалансированная автономная модель.

Опыт развитых стран показывает, что в рыночной экономике ипотечное жилищное кредитование является одним из основных инструментов повышения доступности жилья. При этом модели ипотечного жилищного кредитования, применяемые в различных странах, позволяют строить систему ипотечного кредитования, где сам кредитный процесс является лишь фундаментом эффективного финансового механизма.

На базе опыта ряда стран, широко использующих жилищную ипотеку, а также на основании современных экономических достижений можно определить базовую модель для построения системы ипотеки в России. В качестве базовых могут быть рассмотрены такие виды организованных моделей массовой жилищной ипотеки как: усеченно-открытая модель; расширенная открытая модель; сбалансированная автономная модель [3].

Усеченно-открытая модель - это достаточно простая, но несовершенная модель ипотечного жилищного кредитования. Простота организации функционирования данной модели обуславливает ее широкое распространение в мире, особенно в развивающихся странах (Восточная Европа, Англия, Испания, Израиль, Франция). Термин «усеченная» обосновывается тем, что данная модель ограничивается первичным рынком закладных. Банки, получая от клиентов по выданным ссудам закладные, используют их в данной модели только в качестве обеспечения части привлекаемых внешних ресурсов [2].

Отсутствие стандартов кредитования приводит к завышению процентных ставок и сокращению сроков кредитования, что противоречит долгосрочному характеру ипотечного жилищного кредитования. Признаки усеченно-открытой модели присутствуют и в современной российской практике ипотечного кредитования: отсутствие стандартов по жилищной ипотеке, ограниченное количество долгосрочных кредитных ресурсов для кредитования, повышенные процентные ставки и короткие сроки кредитования, вторичный рынок не функционирует. Для повышения эффективности функционирования модели необходимы жесткие стандарты ипотечного жилищного кредитования, создание специальных ипотечных банков, фондов для привлечения долгосрочных кредитных ресурсов, для чего возможно заимствование некоторых элементов из других моделей ипотечного жилищного кредитования.

Суть Расширенной открытой модели (США) состоит в том, что ипотечные кредиты, выданные на первичном ипотечном рынке, переуступаются специально созданным агентствам. Последние могут

поступить с полученными ипотечными кредитами по-разному: переуступить их вторичным инвесторам; сформировать из единообразных ипотечных кредитов пулы и продать вторичным инвесторам такие неделимые пулы ипотек или же права участия (доли) в таких пулах; выпустить и разместить ипотечные ценные бумаги. Первичный рынок определяется взаимодействием заемщика и банка, его инструментами являются собственно ипотечные кредиты. Цепочка «банк – посредник – инвестор» составляет содержание вторичного ипотечного рынка, инструментами которого являются ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами.

В России уже начато внедрение данной модели: созданы субъекты вторичного рынка, но сам вторичный рынок развит плохо. Необходимы общая стабилизация экономики, которая позволит банкам привлекать долгосрочные кредитные ресурсы, а заемщикам подтвердить свою кредитоспособность на несколько лет вперед, доработка законодательных актов, касающихся ипотечных ценных бумаг, а также увеличение количества ипотечных кредиторов и снижение процентных ставок под влиянием конкуренции с постепенным увеличением срока кредитования.

Модель сбалансированной автономии (Франция, Германия, Австрия, Испания, Чили, Таиланд, Чехия) базируется на сберегательно-ссудном принципе функционирования по типу немецких частных сберегательных касс - *Vausparkasse*, французских *Livret Epargne Logement*, американских *Savings & Loans*. Суть системы заключается в создании замкнутого ипотечного финансового рынка по обеспечению дешевых долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования. Здесь вкладчик получает возможность накопить необходимый взнос на покупку квартиры (например, в размере 50 % ее стоимости) в течение длительного периода, а затем получить ипотечный кредит на строительство дома [1].

В настоящее время на российском рынке ипотечного жилищного кредитования данная модель представлена несколькими кредиторами. Банки очень мало используют систему контрактных сбережений в ипотечном кредитовании, так как инфляция не позволяет устанавливать адекватные процентные ставки. При этом сбережения активно используются при финансировании строительства жилья. Необходим переход к финансированию покупки готового жилья. Рост доходов населения анонсирует увеличение возможностей по накоплению, именно в этот период необходим выпуск на рынок выгодных схем контрактных сбережений для привлечения средств населения [2].

Сравнительный анализ перечисленных моделей ипотечного кредитования, позволил сделать вывод о необходимости первоочередного применения в РФ расширенной открытой модели ипотеки с возможностью альтернативного использования системы сбережений. Выбор

расширенной открытой модели обусловлен, прежде всего, возможностью ее быстрой реализации в значительных объемах, тогда как сбалансированная автономная модель требует значительного по времени начального периода накоплений средств физических лиц.

Список использованных источников

1. Воронцова Н.В. Оценка степени доступности жилья с привлечением средств кредитования в России // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №1 (54).
2. Корнев В. С. Об адаптации мирового опыта жилищного ипотечного кредитования в России // Вестник Финансовой академии. – 2013. – №1.
3. Сергеев Д. Система массового ипотечного кредитования в РФ: адаптация мирового опыта // Рынок ценных бумаг. – 2003. – №4.
4. Информационный портал Banki.ru. [электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=2966053>

© Костюк Л.В., 2018

Крамарова Е.В.

студентка 2 курса Донского ГАУ

Сафонова С. Г.

к. э. н., доцент

ФГБОУ ВО Донской государственный аграрный университет
пос. Персиановский, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена проблема безработицы в Российской Федерации. Представлены ее основные виды и особенности, а так же эффективные пути решения проблемы и предпринятые государством меры.

Ключевые слова

безработица, экономика, занятость, рабочая сила, уровень безработицы.

В современных условиях развития безработица обозначается, как отсутствие занятости большей или меньшей части экономически активного населения, способной труду. Колебания рубля и экономически непростая обстановка в государстве затрудняет работу согласно снижению характеристик безработицы. Компании никак не заинтересованы в расширении и предоставлении новых рабочих мест в кризис. Статистика согласно признаку

занятости жителей создается в большей степени из сведений областных Центров занятости. Однако далеко никак не каждый нетрудоустроенный фиксируется на бирже труда.

С января 2017г. Росстат изучает рабочую силу из числа населения в возрасте от 15 лет и более. В соответствии с результатам обследования табл.: «Уровень безработицы населения в возрасте 15-72 лет по методологии МОТ (в % численности раб. силы)[1] в ноябре число рабочей силы равняется 76,4 млн.чел, в их количестве 72,5 млн.чел заняты в экономике и 3,9 млн.чел не имели занятия, но стремительными темпами искали его. Уровень занятости населения в возрасте 15 лет составил: 59,6%, уровень отсутствия работы: 5,1%. Уровень занятости населения в ноябре 2017г. составил 65,7%. [1]

Общее количество нетрудоустроенных, систематизируемых в соответствии МОТ, в 5,3 раза перевалило число нетрудоустроенных, оформленных в органах службы занятости населения. В завершении ноября 2017г. в органах службы занятости населения состояло на учете в качестве незанятых 732 тыс.человек, что на 3,5% больше согласно соотносению с октябрем 2017г. и на 13,7% – меньше в соответствии сопоставлению с ноябрем 2016 года.

Доля нетрудоустроенных женщин в ноябре 2017г. составила 45,5%, из городского населения: 62,8%, молодого поколения до 25 лет: 20,6%, лиц, не обладающих навыками трудовой деятельности: 26,2%. Степень безработицы из числа сельского населения (8,0%) превосходит степень безработицы среди городских жителей (4,2%). В ноябре 2017г. данное преобладание составило 1,9 раза. Истинная степень существенно превосходит утвержденную Росстатом. Причина в том, что безработные не хотят становиться на учет в службе занятости населения или работают в неполноценную ставку. Самый низкий уровень безработицы наблюдается в Центральном федеральном округе, самый высокий – в Северо - Кавказском федеральном округе. [1]

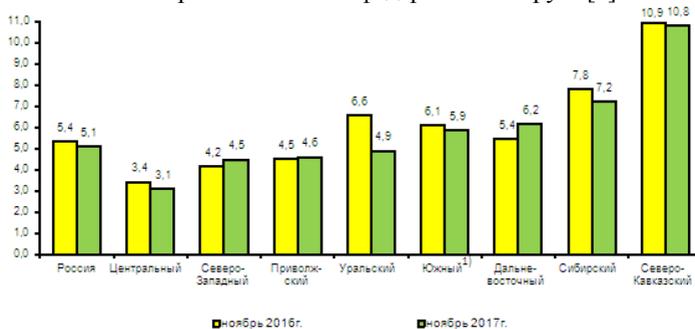


Рис.2 Уровень безработицы по методологии МОТ, по федеральным округам (в % от численности раб. силы)[1]

В 2017 г. более уязвимыми к безработице будут отрасли: авиаперевозки; банковское дело; строительство; торговая деятельность; туристический бизнес; автопромышленность. Так же, пособия выдаваемые безработным могут служить дополнительной причиной к увеличению численности не работающих граждан. Объем пособия нетрудоустроенным жителям зависит от степени заработка лица за предшествующий промежуток 3 месяца. Немаловажно, для того чтобы имелась трудовая работа за предшествующие увольнению 23 месяца. Предусматривается только лишь работа на полную ставку. Эксперты выполнили перерасчет в: 1ый год выплаты таковы: 1-3 месяц: 75%; 4-7 месяц: 60%; 8-12 месяц: 45%. На второй промежуток пособие станет приравниваться 1 МРОТ: в РФ оно составляет 7 500 руб.

Для смягчения последствий безработицы и снижения ее уровня, следует в первую очередь: создать программы занятости; оказать поддержку безработным в виде финансовой помощи; осуществить подготовку кадров для приобретения новых профессиональных знаний, навыков и т.д.

Таким образом, проблема безработицы носит достаточно распространенный характер особенно в современный период развития экономики РФ.[2]

Список используемой литературы:

1. Росстат: " Занятость и безработица в Российской Федерации в ноябре 2017 года " [Электронный ресурс] – Режим доступа - <https://nangs.org/analytics/rosstat-zanyatost-i-bezrobotitsa-v-rossijskoj-federatsii> (дата обращения: 19.01.2018).

2. Безработица в России 2017 [Электронный ресурс] - Режим доступа - <http://zakony2017.ru/bezrobotica-v-rossii-2017/> (дата обращения: 19.01.2018).

3. Борьба с безработицей. Государственная политика борьбы с безработицей [Электронный ресурс] – Режим доступа - <https://businessman.ru/new-borba-s-bezroboticej.html> (дата обращения: 19.01.2018).

©Крамарова Е.В., Сафонова С. Г., 2018

Кривец А.С.

студент 4 курса ОФ РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Оренбург, РФ

Научный руководитель: **Лаптева Е.В.**

канд. эк. наук, доцент ОФ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Оренбург, РФ

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО "ОРЕНБУРГСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ")

Аннотация

Финансовая устойчивость представляет собой характеристику, свидетельствующую о стабильном положении предприятия: о превышении доходов над расходами, свободном распоряжении денежными средствами и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Принято считать, что финансовое положение устойчиво, если обеспечивается рост прибыли и капитала предприятия, сохраняется его платеже- и кредитоспособность.

Ключевые слова:

Устойчивость, доходы, расходы, прибыль.

Для того, чтобы определить финансовое состояние организации, необходимо провести ее анализ: в процессе вычислений, интерпретации и оценки финансовых показателей выявляются слабые стороны предприятия, и чтобы их устранить, в ход идут различные меры, а также находятся запасы для увеличения эффективности хозяйственной деятельности [1].

Анализ могут осуществлять службы организации, инвесторы, поставщики материалов, службы контроля на основе предоставленных отчетов. В первом варианте целью является сохранение непрерывности входящего финансового потока и дальнейшее его распределение для получения максимальной прибыли; во втором случае – нахождение вариантов наиболее выгодного вложения финансов и дальнейшее предотвращение потерь.

Для оценки финансовой устойчивости организации следует опираться на абсолютные и относительные показатели.

Абсолютные показатели характеризуют состояние финансовых резервов, а также средства, которые их покрывают [2].

В ходе деятельности организации ее резервы постоянно пополняются с помощью использования оборотных и заемных средства (к примеру различные кредиты и займы). Для определения источников, формирующих резервы, необходимо обладать информацией о наличии

собственных средств у организации, о наличии источников, предназначенных для пополнения заемных средств организации. Стоит обратить внимание на размер основных средств, ведь из них формируются запасы (собственные источники финансирования, недостатки или излишки оборотных средств и т.д.) [3].

Относительные показатели составляют основу для исследования. В основе работа с относительными показателями финансовой устойчивости лежит аналитический метод. К данной категории относится аналитика расходов, бюджета и баланса.

В данном случае основными показателями, которые дают информацию для анализа, являются: коэффициент финансового рычага и коэффициент финансовой независимости. Также к данной группе можно отнести коэффициент обеспеченности собственными денежными средствами и коэффициент их маневренности. В том числе важными показателями являются коэффициент обеспеченности запасов и коэффициент краткосрочной задолженности.

Для более точного и полного анализа финансовой устойчивости предприятия используют 10 основных показателей:

- 1) Внеоборотные активы;
- 2) Оборотные активы;
- 3) Величина реального собственного капитала;
- 4) Долгосрочные обязательства;
- 5) Краткосрочные обязательства (за минусом доходов будущих периодов и оценочных обязательств);
- 6) Общая сумма источников;
- 7) Коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- 8) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- 9) Коэффициент финансовой независимости;
- 10) Коэффициент финансовой устойчивости.

По данным показателям можно сделать вывод о том, что в период с 2014г. по 2016г. финансовая устойчивость организации ОАО "Оренбургский хлебокомбинат" увеличивалась почти по всем показателям, кроме коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента финансовой независимости и коэффициента финансовой устойчивости.

Стоит отметить, что за исследуемый период наибольшее положительное отклонение имели такие показатели, как общая сумма источников (+71237), краткосрочные обязательства (+12545) и оборотные активы (+11936), а наименьшее отклонение у долгосрочных обязательств (+1515). Снизились за 2014г.-2016г. 3 показателя: коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (-0,068),

коэффициент финансовой независимости (-0,02), коэффициент финансовой устойчивости (-0,0433).

Таблица 1 - Анализ показателей финансовой устойчивости ОАО "Оренбургский хлебокомбинат"

Наименование показателей	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г. к 2014г. (+,-)
1. Внеоборотные активы, тыс. руб.	35739	44401	43479	+7740
2. Оборотные активы, тыс. руб.	61884	71680	73820	+11936
3. Величина реального собственного капитала, тыс. руб.	51007	53432	56623	+5616
4. Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	14731	20176	16246	+1515
5. Краткосрочные обязательства (за минусом доходов будущих периодов и оценочных обязательств), тыс. руб.	31885	42453	44430	+12545
6. Всего источников, тыс. руб.	163361	232142	234598	+71237
7. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,9	1,14	1,02	+0,12
8. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,246	0,126	0,178	-0,068
9. Коэффициент финансовой независимости	0,53	0,47	0,51	-0,02
10. Коэффициент финансовой устойчивости	0,6733	0,634	0,63	-0,0433

Рассмотренные показатели финансовой устойчивости предприятия характеризуют возможность предприятия "удерживаться на плаву" или иметь положительный результат финансовой деятельности. Также их называют абсолютными, так как характеризуют состояние финансовых резервов. Для более глубокого исследования (аналитика доходов, расходов, баланса и т.д.) хозяйственной деятельности необходимо применять относительные показатели.

Список литературы:

1. Лаптева, Е.В., Портнова, Л.В. Статистика: теория статистики и экономическая статистика / Е.В.Лаптева, Л.В.Портнова – Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2015. – 176 с.
2. Лаптева Е.В., Золотова Л.В. Статистические методы исследования в экономике. - Оренбург: ИПК "Университет", 2013. - 171 с.
3. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Методы моделирования и прогнозирования экономики. – Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2017. – 215 с.

© Кривец А.С., 2018

Крикало В.А.

Студент 4 курса

Факультет менеджмента и предпринимательства

Ростовский Государственный Экономический Университет

Г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

Полоникова Е.А.

Магистрант 1 курса

Факультет финансы и кредиты

Ростовский Государственный Экономический Университет

Г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ростовская область заинтересована в привлечении инвестиций во все сферы деятельности. В настоящее время представляются различные виды и формы государственной поддержки хозяйствующим субъектам, зарегистрированным и осуществляющим деятельность на территории Ростовской области.

Так, например, в случае реализации на территории Ростовской области инвестиционных проектов с объемом инвестиций от 100 млн. рублей, инвесторы могут претендовать на следующие формы государственной поддержки, регулируемые постановлением Правительства Ростовской области от 22.03.2012 № 218 «О порядке оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета»:

- льготы по налогу на имущество и прибыль организации, которые предоставляются на период окупаемости инвестиционного проекта, но не более 5 лет. Льготная налоговая ставка по налогу на имущество организаций, реализующих инвестиционные проекты на территории Ростовской области, устанавливается в размере от 1,1% до полного освобождения. На 4,5 % снижена ставка по налогу на прибыль предприятий, реализующих инвестиционные проекты на территории Ростовской области, - 13,5 % (12,5 % на 2017-2020 годы).

- субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам предоставляются сроком на 1 год с правом последующей пролонгации до 5 лет. По рублевым кредитам – в размере 2/3 ключевой ставки Банка России, действующей в период пользования кредитом. По валютным кредитам – в размере 50 % от суммы уплаченных процентов. Размер субсидии составляет не более 50 млн рублей в год на одного заемщика, для проектов по строительству гостиничных комплексов к ЧМ-2018 субсидия предоставляется в размере не более 350 млн рублей в год;

В регионе сформирован и постоянно актуализируется реестр инвестиционных проектов Ростовской области, который также содержит инвестиционные проекты в сфере туриндустрии. В настоящее время реестр включает в себя 648 инвестиционных проектов, реализуемых в различных отраслях экономики.

Подробная информация о вышеуказанных проектах размещена в открытых источниках на официальном портале Правительства Ростовской области в разделе Экономика / Инвестиции / Реестр инвестиционных проектов, а также на инвестиционном портале invest-don.

Кроме того, на территории Ростовской области создано Некоммерческое партнёрство «Агентство инвестиционного развития Ростовской области», которое занимается привлечением как российских, так и зарубежных инвесторов в Ростовскую область и сопровождение инвестиционных проектов на всех этапах их реализации. Агентство занимается отбором, мониторингом и сопровождением проектов, принимает участие в организации деловых визитов и переговоров, оказывает помощь в подборе земельных участков и содействует в получении информации об инвестиционной деятельности, осуществляемой на территории Ростовской области.

По итогам 2017 года количество получателей налоговых льгот на территории Ростовской области составило 44 организации в рамках 71 инвестиционного договора. В тоже время в 2017 году было расторгнуто 3 инвестиционных договора, из которых 2 по соглашению сторон и 1 в связи с банкротством организации.

Ниже представлен рисунок с количеством получателей налоговых льгот в разрезе организаций по отраслям хозяйства.



Рисунок 1. Налоговые льготы в разрезе организаций по отраслям по состоянию на 01.01.2018

Исходя из вышеуказанных форм поддержки организаций, можно сделать вывод о том, что Ростовская область достаточно активно поддерживает инвесторов в своем регионе, что способствует быстрому развитию как инфраструктуры области так и экономики региона в целом.

Список использованной литературы

1. Официальный портал Правительства Ростовской области. — 2018. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.donland.ru/> (дата обращения: 15.01.2018).

2. Инвестиционный портал Ростовской области. — 2018. [Электронный ресурс]. URL: www.invest-don.com (дата обращения: 14.01.2018).

© Крикало В.А., Полоникова Е.А. 2018

Крикало В.А.

Студент 3 курса

Факультет менеджмента и предпринимательства

Ростовский Государственный Экономический Университет

Г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

Полоникова Е.А.

Магистрант 1 курса

Факультет финансы и кредиты

Ростовский Государственный Экономический Университет

Г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ПОФАКТОРНЫЙ МЕТОД РАСЧЕТА ПЛАНОВОЙ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

Для пофакторного метода сначала необходимо определить изменения основных факторов, которые планируются в предстоящем периоде. Найти индексы изменений, используя формулы:

$$I_{\text{об.реализации}} = \frac{\sum C_0 \times K_0}{\sum C_1 \times K_1} = \frac{63 \cdot 38939 + 186 \cdot 34022 + 142 \cdot 1974 + 208 \cdot 2647 + 50 \cdot 8010}{85 \cdot 33235 + 233 \cdot 34406 + 180 \cdot 1903 + 280 \cdot 2141 + 77 \cdot 5913} = \frac{10012923}{12239298} = 0,8180;$$

$$I_{\text{структур.изменений}} = \frac{\sum C_0 \times K_1}{\sum C_0 \times K_0} = \frac{63 \cdot 33235 + 186 \cdot 34406 + 142 \cdot 1903 + 208 \cdot 2141 + 50 \cdot 5913}{63 \cdot 38939 + 186 \cdot 34022 + 142 \cdot 1974 + 208 \cdot 2647 + 50 \cdot 8010} = \frac{9504525}{10012923} = 0,9492;$$

$$I_{\text{цен}} = \frac{\sum C_1 \times K_1}{\sum C_0 \times K_1} = \frac{85 \cdot 33235 + 233 \cdot 34406 + 180 \cdot 1903 + 280 \cdot 2141 + 77 \cdot 5913}{63 \cdot 33235 + 186 \cdot 34406 + 142 \cdot 1903 + 208 \cdot 2141 + 50 \cdot 5913} = \frac{12239298}{9504525} = 1,2877;$$

Ц1, Ц0 – уровень цен на реализуемую продукцию в плановом и базисном периодах соответственно;

К1, К0 – количество реализуемой продукции в плановом и базисном периодах соответственно.

2. Рассчитать плановую выручку от реализации, беря за основу фактическую выручку, полученную в предыдущем периоде, и корректируя ее на индексы изменений основных факторов:

$$\text{Выручка}_{\text{план}} = \text{Выручка}_{\text{факт}} \times I_{\text{об.реализации}} \times I_{\text{структур.изменений}} \times I_{\text{цен}};$$

$$\text{Выручка}_{\text{план}} = 12\,239\,298 * 0,8180 * 0,9492 * 1,2877 = 12\,237\,205;$$



Рисунок 4. Распределение выручки от реализации по годам

Исходя из этого, можно сделать вывод, что компания ОАО «Красный Октябрь» исходя проанализированных данных, имеет тенденцию к спаду плановой выручки по отношению к фактической. Это происходит из-за снижения общего объема количества реализуемой продукции с 85592 штук в 2015 году, до 77598 штук в 2016 году, при этом повышение цен не компенсирует в полной мере снижение продаж.

Для каждой фирмы нужно индивидуально подбирать метод расчета выручки от реализации. На предприятии ОАО «Красный Октябрь», полноценно удалось вычислить выручку от реализации только одним методом, из-за того что некоторые методы не подходили для расчетов в целом, для каких то методов не хватило информации, экспертных оценок. Так же стоит отметить, что для некоторых предприятий есть возможность осуществлять расчеты сразу с помощью нескольких методов для того чтобы получить более точное значение плановой выручки от реализации.

Список использованной литературы

1) Сафонова Н.С., Блажевич О.Г., Мурашова Е.А. Методика планирования выручки от реализации продукции // Журнал Science time №7 – 222-229 с. Год: 2016. eISSN: 2310-7006.

2) Маркетинговый анализ – 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://center-yf.ru/data/Marketologu/marketingovyy-analiz.php> (дата обращения: 17.04.2017).

3) Патракова Д.И., Ведерников М.А. Применение матрицы БКГ в портфельном анализе на примере ОАО «Красный Октябрь» // Журнал Экономика и социум № 12-3 – 700-704 с. Год: 2016. eISSN: 2225-1545.

© Крикало В.А., Полоникова Е.А. 2018

Крылов В.К.

Студент магистратуры СмолГУ 3 курса направления подготовки «Менеджмент», профиль «Маркетинг и управление продажами» г. Смоленск, РФ

СПЕЦИФИКА БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация

Современный маркетинг – это сложное образование, которое имеет свою концепцию управления организацией, своеобразную философию прогнозируемого бизнеса. В статье дается определение банковскому маркетингу и рассматривается все многообразие видов концепций банковского маркетинга.

Ключевые слова

Банк, банковский маркетинг, концепция, анализ, банковский продукт

Одной из важнейших целей маркетинга в управлении финансово-кредитными организациями является создание прибыли, которая впоследствии будет являться источником как для инвестиций, так и для вознаграждения менеджеров, служащих, акционеров.

Концепция маркетинга в сфере банковских услуг – это целевая стратегия банка, ориентированная на конечного потребителя. Формируется эта концепция на основе анализа всех показателей, влияющих на финансово-кредитную систему в целом и банка в частности [1, с.341].

На основе этой концепции формируются предложения по оптимизации деятельности банка и на внутренней и на внешней арене.

Рассмотрим концепции банковского маркетинга, которые представлены в таблице 1.

Изучение рынка банковских услуг оказывает весомую поддержку для качественного и удачного применения инструментария сбыта.

Сбор необходимой информации проводится из максимально различных источников: статистические данные, индивидуальные данные

клиентов - юридических и физических лиц, информация из СМИ, различных интернет-площадок, деловые отчеты и рекламные материалы конкурентов рынка.

Таблица 1. Концепции банковского маркетинга

Вид концепции применительно к банковской сфере	Суть концепции
Концепция производства или создания услуг	Совершенствование технологии банковских услуг, снижение их себестоимости, что делает банк в ценовом отношении более конкурентоспособным на финансовом рынке.
Концепция совершенствования банковского продукта	Повышение качества услуг при учете максимально полного удовлетворения имеющихся потребностей клиентов. В данном случае, под качеством понимаются: содержание самой услуги, срок её исполнения, учет требований, предъявляемых клиентом.
Концепция интенсификации и коммерческих усилий	Сосредоточение деятельности банка на стимулирование сбыта при помощи рекламы банковского продукта, применение различных методов при составлении прейскуранта цен на банковские услуги, выбора наилучших форм банковской организации
Концепция маркетинга целевого рынка	Централизация деятельности банка в одном строго определенном рыночном сегменте, подробное изучение потребностей клиентов именно этого целевого рынка, реализация дифференциации на этой основе предлагаемых видов услуг, обеспечение их рентабельности, укрепление и усиление своих собственных позиций на конкретном сегменте с позиции эффективности и уровня качества всех видов услуг, рыночной доли
Концепция социально-этического маркетинга	Удовлетворение возникающих потребностей клиентов целевых банковских рынков при параллельном учете интересов общества в целом, т.е. кредитование программ, имеющих важное социальное значение, совершенствование благотворительной деятельности, максимальная защита интересов вкладчиков и мелких держателей акций.

Анализ рынка представляет собой исследование текущей ситуации на рынке с последующей оценкой перспективности возможности сбыта продукции именно в данный период.

Наблюдение за рынком представляет собой систематическое отслеживание ситуации на рынке.

Прогнозирование – это выявление конъюнктурных изменений, рыночных тенденций. Оно позволяет определить направление развития рынка, изменение ситуации на нем и, по сути, подготавливает почву для

формулирования банковской стратегии.

На стадии реализации стратегия приобретает форму конкретных мер банковской политики.

Товарная политика заключается в определении и изменении ассортимента, качества и объема предлагаемых услуг.

Ценовая политика коммерческого банка предполагает установление цен на различные банковские продукты и их изменение в соответствии с изменением рыночной ситуации.

Сбытовая политика банка направлена на доведение товара до конечного потребителя.

Коммуникационная политика – это система средств взаимодействия банка с потенциальными потребителями, направленная на их побуждение приобретать банковские услуги [2, с.248].

С точки зрения инструментов рыночной политики, банки использовали маркетинг достаточно давно. Ими разрабатывались продукты (определялись сроки кредитования, размеры сумм кредитов, условия предоставления и т.д.), устанавливалась цена (процентные ставки, комиссионные выплаты), налаживалась система сбыта (банки-партнеры, сеть филиалов), организовывалась реализация (в основном с помощью личных продаж). Однако, в первую очередь все вышеуказанные действия были подчинены безусловному стремлению любого банка к получению максимальной прибыли, отодвигая на второй план при этом потребности клиентов.

В конечно итоге рост материального благосостояния населения в 60-70-е годы XX века, а также обострение конкуренции, в свою очередь, поспособствовали преобразованию банковских рынков сбыта из рынков продавца в рынки покупателя. Данное обстоятельство привело к переориентации финансово-банковских институтов на потребности клиентов (маркетинговая философия). В свою очередь, это и привело к появлению маркетингового управления. Прогрессивные руководители банков уже не могли больше принимать качественные управленческие решения, руководствуясь только лишь своим личным опытом и интуицией – возникла явная необходимость опираться при этом на прочную научную и плановую основу. Соответственно сама банковская организация стала претерпевать серьезные фундаментальные структурные преобразования.

Список используемой литературы

1. Веселова М.Ю. Особенности маркетинга в банковской сфере // Молодой учёный. 2014.– № 18 (77). – С. 341–345
2. Иванова В.В. Деньги, кредит, банки: учебник. М.: Проспект, 2012. –848 с.
3. Владиславлев Д. Н. Энциклопедия банковского маркетинга и менеджмента. М.: Ось-89, 2011. – 352 с.

© Крылов В.К., 2018

Крылов В.К.

Студент магистратуры СмолГУ 3 курса направления подготовки «Менеджмент», профиль «Маркетинг и управление продажами»
г. Смоленск, РФ

СПОСОБЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Аннотация

Агрессивная конкурентная среда между банками за привлечение новых клиентов приводит к необходимости разрабатывать новые стратегии модернизации бизнес-процессов. Это подразумевает как совершенствование уже существующих методик, использующихся банком, так и внедрение новых моделей привлечения и сопровождения клиентов.

Ключевые слова

Банковский маркетинг, клиент, банковский продукт, качество обслуживания, культура обслуживания.

Перед многими менеджерами российских банков акционерами поставлена задача повышения уровня капитализации принадлежащего им банковского бизнеса. Эта задача может быть реализована с помощью превращения банка со значительной долей корпоративного блока в универсальный коммерческий банк с хорошо развитым розничным банковским бизнесом, который бы занимал заметную долю в активах и пассивах банка. Коммерческим банкам необходимо определить для себя, какие каналы продаж будут наиболее эффективными, как выиграть борьбу за клиента и успешно конкурировать на рынке банковских услуг [1].

• Основными целями функционирования системы продаж в банке являются:

- увеличение объема продаж банковских продуктов действующим клиентам;
- сохранение текущей клиентуры;
- привлечение новых клиентов;
- снижение издержек и затрат, связанных с розничными продажами.

Система продаж банка должна иметь четкую организационную структуру, что предполагает конкретное разделение полномочий и функций среди ее участников как на уровне головного офиса банка, так и в структуре филиалов [3].

Банки, имеющие широкую филиальную сеть, как правило, создают отдельное подразделение в функции которого входят текущая работа с

региональными филиалами, их поддержка и мониторинг выполнения планов продаж.

Основные задачи каждого из участников системы продаж — достижение показателей, заложенных в плане продаж, на уровне банка, регионального филиала, а также выполнение индивидуального плана продаж. Каждый уровень системы продаж подразумевает соответствующую квалификацию специалистов, опыт ведения самостоятельных продаж, а в некоторых случаях и навыки управления продажами и работы с персоналом.

Для успешного осуществления продаж банк должен иметь достаточно простые и понятные клиентам банка, стандартизированные банковские розничные продукты. Разработка продуктового ряда производится на основе данных маркетинговых исследований рынка с выделением приоритетных розничных продуктов для каждого канала продаж. Особые требования предъявляются к персоналу, ведущему непосредственно работу с клиентами и осуществляющему продажи. К функциональным обязанностям персонала относятся активное привлечение клиентов в банк; консультирование потенциальных клиентов по предоставляемым продуктам банка; консультирование клиентов по вопросам процедуры оформления продуктов банка. Показатель «качество обслуживания» для клиента банка является более важным, чем «цена продукта». В ситуации, когда ценовые предложения банков находятся практически на одном уровне, клиент готов пожертвовать незначительной разницей в цене продукта одного банка ради доброжелательного и квалифицированного обслуживания в банке-конкуренте.

В понятие «культура обслуживания» включаются предоставление консультаций, отвечающих конкретным пожеланиям и целям клиента, качественных продуктов и услуг по справедливой обоснованной цене; дружественное, активное обслуживание и быстрые, компетентные решения. Эти требования выполнимы лишь при условии, если индивидуальные консультации и обслуживание клиентов объединяются с последовательной стандартизацией и систематизацией процессов. Качество обслуживания клиентов и эффективность решений зависят от способностей, знаний и предпочтений консультантов [2].

В целях улучшения качества обслуживания розничных клиентов, банки должны разработать документ, подробно описывающий процесс продаж розничных продуктов. К ним можно отнести инструкции, памятки, правила поведения персонала, непосредственно взаимодействующего с клиентами. Одним из элементов эффективной системы продаж должен стать разработанный банком план продаж с целью определения количественных и объемных показателей продаж

розничных продуктов в разрезе подразделений. Для отслеживания процесса продаж розничных банковских продуктов в банке необходимо разработать и внедрить порядок подготовки информации о выполнении плана с целью составления отчетности.

В целях определения эффективности продаж необходимо проводить анализ результатов продаж розничных банковских продуктов, то есть проведение расчетов объемных и количественных показателей продаж в разрезе продающих подразделений и оценка выполнения плана продаж. Для этого необходимо создать систему показателей, характеризующих процесс продаж и его эффективность. Для поддержки качественного сопровождения розничных продуктов банка и соблюдения сотрудниками, непосредственно работающими с клиентами, стандартов качества обслуживания в банке необходимо создать и внедрить систему документирования проблем, возникающих при обслуживании розничных клиентов, которая позволит определить порядок действий сотрудников банка в процессе рассмотрения претензий и жалоб, возникающих при обслуживании розничных клиентов, и принятия мер по их устранению.

Таким образом, высоких показателей продаж розничных продуктов банк может достигнуть при наличии отработанной технологии продаж и квалифицированного персонала; информирования клиентов о предложениях банка; системы разработки и доведения до менеджеров продаж персональных планов продаж розничных банковских продуктов; системы анализа эффективности продаж; системы обучения и подготовки документов, подробно описывающих процесс продаж розничных продуктов и правила поведения персонала банка при обслуживании клиентов банка.

Список использованной литературы:

1. Пахомов В.Ю. Технологии продажи розничных банковских продуктов. // Банковский ритейл. – 2012. – № 2. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.01.2018 г.).
2. Саркисянц А. Банковская розница и нормативы резервирования". // Бухгалтерия и банки – 2013. – № 1. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 14.01.2018 г.).
3. Ушанов А.Е. Сервисная модель работы банка с клиентами сегмента крупного и среднего бизнеса. // Управление в кредитной организации. – 2013. – № 2. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.01.2018 г.).

© Крылов В.К., 2018

Кузнецова А.А.

студентка 3 курса ОГУ имени И.С. Тургенева,
г. Орел, РФ

ПРОБЛЕМЫ АТТЕСТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ

Аннотация

В статье представлены проблемы при проведении аттестации, которые тормозят развитие организации. Цель работы: изучить основные ошибки процедуры и дать рекомендации по их устранению.

Ключевые слова

аттестация, персонал, оценка, организация, проблемы проведения аттестации.

Каждая компания при осуществлении своей деятельности сталкивается с микро- и макроэкономическими изменениями ее окружения. Данные изменения тормозят или способствуют развитию организации. К изменениям можно отнести:

1. Инфляция;
2. Научно-технический прогресс;
3. Демографическая ситуация в стране;
4. Изменения в законодательстве;
5. Изменение налоговых выплат и т.п.

Для того чтобы организация стабильно функционировала нужно контролировать данные изменения и при необходимости обновлять организационные процессы, структуру предприятия, капитал и остальные составляющие.

Персонал организации занимает ключевую позицию в организации, но так же, как и другие ресурсы производственного цикла компании, нуждается в контроле и изменениях.

Управление персоналом является сложным, трудоемким процессом, и характеризуется исполнением целого ряда функций, которые значимы для нормальной работы всей организации. Одной из этих функций и является аттестация персонала, которая позволяет оценить соответствие сотрудника занимаемой им должности.

Проверка осуществляется с определенной периодичностью и имеет порядок проведения.

Аттестация персонала, как и любой организационный процесс, имеет свои задачи и цели.

Целями являются: повышение качественных характеристик кадрового состава, оценка соответствия занимаемой сотрудником должности, контроль за обучением персонала, карьерный рост работников, создание

кадрового резерва, рациональное использование потенциала сотрудников организации.

Задачи, решаемые при аттестации персонала:

- необходимо оценивать деятельность сотрудников объективно и справедливо;
- сформировать квалифицированный кадровый состав в компании;
- предоставить возможность развития персонала;
- применять в полной мере потенциал работников организации;
- стимулировать увеличение эффективности работы всей организации;
- способствовать профессиональному росту персонала;
- назначить размер заработной платы сотрудника, согласно результатам аттестации.

Аттестация персонала в организации имеет свои функции:

- 1) Функция контроля. Итоговые результаты труда и способностей работника должны контролироваться аттестацией персонала;
- 2) Коммуникативная функция. Необходимость в установлении коммуникаций между руководителем и подчиненными;
- 3) Оценочная функция. Оценка результатов труда и качеств персонала;
- 4) Стимулирующая функция. Аттестация предполагает под собой стимулирование работников при соответствии занимаемой должности;
- 5) Функция отбора. Аттестация позволяет отобрать наиболее подходящую кандидатуру, соответствующую требованиям организации;
- 6) Организационная функция[2, с. 234].

Тем не менее, аттестация персонала может исполнить данные функции только при соблюдении таких принципов, как: демократизм, принцип непрерывности обучения, периодичность, обязательность, гласность, дифференциация требований к аттестуемому сотруднику, объективная оценка,

Аттестация персонала – это один из самых важных элементов в управлении организации. Без аттестации нельзя повысить конкурентоспособность и эффективность системы управления персоналом.

Однако в организациях имеет место быть целый ряд проблем, связанных с проведением аттестации:

- 1) Аттестуемые сотрудники плохо проинформированы;
- 2) Необходимость аттестации с целью сокращения персонала;
- 3) Результаты аттестации не используются в дальнейшем обучении сотрудников;
- 4) При оценивании сотрудников может проявляться субъективность;
- 5) В частных компаниях нарушен порядок проведения аттестации.

Первая проблема подразумевает не информированность персонала о дате аттестации, о заданиях, как будут оцениваться результаты и каков порядок проведения. Результаты могут быть некорректны, если правила

проведения аттестации нарушены. При информированности сотрудника повышается эмоциональная и профессиональная подготовка к процедуре аттестации.

Вторая проблема заключается в потребительском отношении руководителя к персоналу. Руководитель за счет аттестации избавляется от лишних сотрудников.

Третья проблема может быть актуальна и в организациях, где аттестация является ключевым элементом системы управления персоналом. Проблема заключается в том, что оценка сотрудников проводится, но ее результаты никак не используются в дальнейшей работе. То есть процедура проводилась чисто формально. Это является очень большой ошибкой работодателя, потому что аттестация призвана выявлять проблемы в работе персонала. Не использование результатов оценки может способствовать возрастанию этих проблем.

В аттестационную комиссию обычно входят сотрудники компании. Именно поэтому существует такая проблема как субъективность оценки. Например, повышение по знакомству или родству, также увольнение сотрудника из-за личной неприязни. Это может повлиять на результат оценки сотрудника. Таким образом, идет нарушение принципа объективности, что может неблагоприятно сказаться на деятельности самой организации.

В частных компаниях могут быть нарушения процесса аттестации, они могут быть разного характера. Примером может служить некомпетентность сотрудников, организующих процедуру. Необходимо учитывать, что руководители частных компаний часто не уделяют достаточно внимания процессу аттестации. Особенно это касается компаний, где необходима обязательная аттестация сотрудников. Нарушение этой процедуры привести к некорректным результатам. А не выявленные вовремя некомпетентность, непрофессионализм работников могут отразиться на деятельности всей организации[1, с.134].

Устранение данных проблем предполагает расширение нормативно-правовой базы касательно аттестации персонала и организации контроля со стороны государства. Это обязует руководителей частных компаний, которые используют в качестве оценки персонала аттестацию, более ответственно подходить к данному процессу.

Таки образом, можно сделать вывод, что процедура аттестации важна как для работодателя, так и для работника, т.к. результаты аттестации позволяют оценить расстановку кадров и изменять ее самым эффективным способом.

Для аттестуемого это аттестации является возможностью повышения квалификации, профессиональной переподготовки, продвижения по карьерной лестнице. Результаты аттестации помогают совершенствовать

использование кадров, применять ротацию персонала. Для руководителя аттестация служит поводом для увольнения неэффективных сотрудников, которые не реализуют свои основные функции. Можно утверждать, что аттестация является благотворным процессом для всей организации в целом.

Многие руководители используют аттестацию для оценки персонала, не смотря на то, что она не обязательна для всех компаний. Т.к. обязательная аттестация регламентирована законом, то в компаниях, где аттестация необязательна, персоналу часто не хватает информации, позволяющей организовать процесс.

Следовательно, при проведении аттестации персонала необходимы такие меры как, расширение законодательной базы, контроль вышестоящих органов, ответственность руководителя, что позволит устранить вышеизложенные проблемы.

Список использованной литературы

1. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: Учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 301 с

2. Лукичева, Л.И. Управление персоналом: Учебное пособие / Л.И. Лукичева; Под ред. Ю.П. Анискин. - М.: Омега-Л, 2013. - 263 с.

© Кузнецова А.А. , 2018

Кузнецова А.А.

студентка 3 курса ОГУ имени И.С. Тургенева,
г. Орел, РФ

ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АТТЕСТАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что для нормального функционирования организации необходимо грамотно проводить процедуру аттестации. Цель статьи: изучить основные методы проведения аттестации и дать рекомендации по улучшению процедуры оценки.

Ключевые слова

Аттестация, персонал, деятельность, человеческие ресурсы, методики аттестации, итоги проведения.

Аттестация необходима каждой компании независимо от того, какой деятельностью она занимается. Как метод оценки персонала аттестация используется достаточно давно. Она позволяет определить навыки, потенциал и профессиональные знания работников. Процедура аттестации должна

проводиться квалифицированными сотрудниками компании. Таким образом, в настоящее время аттестация – это инструмент, позволяющий руководителю управлять человеческими ресурсами и менять стратегию управления персоналом на предприятии.

Качество и эффективность работы персонала определяется регулярной оценкой трудовых показателей персонала, и, следовательно, помогает обосновать кадровые решения в отношении сотрудника:

- изменить заработную плату (увеличить или уменьшить);
- создать кадровый резерв для дальнейшего карьерного роста;
- улучшить подбор и расстановку персонала, включая ротацию, перемещение и увольнение кадров;
- понять, необходимо ли дополнительное обучение.

Тем не менее, есть ряд ошибок (явных и скрытых), которые могут допускаться при проведении аттестации работника.

Среди распространенных:

- неверное понимание целей проведения процедуры аттестации;
- отсутствие необходимой информации (например, нарушение сроков проведения аттестации, отсутствие возможности ознакомиться с аттестационными документами, размытость критериев оценки) и т. д.

Таким образом, при проведении аттестации следует придерживаться некоторых этапов и процедур, рассмотрим их подробнее.

Аттестация - это процедура систематической формализованной оценки соответствия деятельности конкретного сотрудника стандарту выполнения работы в должности, которую он занимает[2, с. 147].

Этап 1. Стартап, или Новый проект

При увеличении организации, ухудшении производительности труда, низкой исполнительской дисциплине необходимо заняться аттестацией персонала, включая рабочих, специалистов и руководителей. Основная цель аттестации - устранение вышеизложенных проблем и, соответственно, увеличение производительности труда, что, в конечном счете, повлияет на увеличение прибыли организации. Для начала отделу персонала совместно с руководством необходимо проанализировать сложившуюся ситуацию и подготовить ряд документов: положение о проведении аттестации, приказ о проведении аттестации, аттестационный лист и т. д.

Этап 2. Выбор методик аттестации

Взяв во внимание задачи, стоящие перед компанией, численность персонала и другие критерии, нужно определить метод проведения аттестации. Данная процедура может быть проведена в виде:

- собеседования;
- анкетирования;
- тестирования;
- экспертных оценок;

- экзамена;
- моделирования рабочей ситуации;
- сочетания всех или некоторых из названных методов.

Для того, чтобы в полной мере оценить результаты аттестуемого за прошедший период, определить потенциал работников и наметить пути их развития, желательно использовать комплексный подход. Кроме того, выбор методики, метода и инструмента аттестации зависит от временных, финансовых затрат, а также от трудоемкости их применения. Чем точнее инструмент оценки персонала, используемый при аттестации, тем более объективны ее результаты. Аттестуемый точно будет знать, соответствует ли занимаемой должности, нужно ли ему пройти курсы повышения квалификации или же следует сменить свою должность на другую. В противном случае недовольство сотрудников может вызвать напряженность психологического климата в коллективе, повышение текучести кадров и другие негативные последствия. При проведении аттестации нужно учитывать, что такие методы, как собеседование, экспертные оценки, могут быть субъективными, а такие, как тестирование и анкетирование, - показать желаемое вместо действительного. Поэтому более объективными можно считать результаты экзаменов и моделирование рабочей ситуации.

После выбора методики проведения аттестации, нужно заранее подготовить экзаменационные вопросы или задания, бланки для ответов, а также копии документов об образовании, повышении квалификации, стаже работы, должностные инструкции сотрудников, аттестационные характеристики и другие документы.

Этап 3. Выбор времени и места

Определившись с методами и инструментами аттестации, ответственным сотрудникам вместе с руководителями нужно четко установить место и время проведения данной процедуры. Или сотрудники будут приходить в выделенное для этого помещение, или аттестация будет проходить непосредственно на рабочем месте. Не позднее чем за один месяц до проведения аттестации составляется график, в котором указываются: ФИО, должность аттестуемого сотрудника, наименование подразделения, в котором он работает, дата, время и место проведения аттестации.

Этап 4. Проведение аттестации

Тщательное планирование процедуры аттестации поможет сделать ее более эффективной. Желательно создать спокойную и деловую атмосферу, это необходимо для того, что диалог между аттестационной комиссией и аттестуемым был направлен на правильную оценку работника, его результатов.

Этап 6. Обратная связь

Каждый работник, прошедший аттестацию, должен знать результаты. Основная задача персонала – предоставить полную информацию о процедуре. Итоги аттестации необходимо предоставлять в корректной форме, без критики.

Решение аттестационной комиссии может быть индивидуальным или, наоборот, гласным. В последнем случае следует предоставлять информацию об аттестации в общей форме. Обратная связь - это механизм, с помощью которого можно мотивировать сотрудников к достижению целей компании. Для того, чтобы коллектив был более мотивирован можно предложить результаты аттестации в форме таблицы рейтинга сотрудников, прошедших аттестацию, также списков на обучение или рекомендаций, которые позволят повысить квалификацию[1, с. 57].

Основные моменты после проведения аттестации и оценки ее результатов:

1. Достижение стратегических целей, решение задач компании и система управления персоналом отражаются на процедуре аттестации.
2. Сама аттестация и методы ее проведения должны быть выбраны правильно.
3. Должны соблюдаться сроки и периодичность проведения аттестации.
4. У каждого работника должна быть полная информация по проведению аттестации, понятны ее итоги и не должны вызывать сомнений.
5. Для повышения эффективности проводимой процедуры необходимы обратная связь и ознакомление с аттестационными документами.

При правильной организации аттестации, компания сможет получить достоверные диагностические данные, что повлечет за собой повышение мотивации персонала, его стремление работать с большей эффективностью и достигать поставленных целей.

Список использованной литературы

1. Алексеева, Т. Оцениваем уровень компетентности // Справочник по управлению персоналом.- 2009.-№6.-С.52-64.
2. Борисова, Е.А. Оценка и аттестация персонала/ Е.А. Борисова. - СПб.: Питер,2010.- 288 с.

© Кузнецова А.А. , 2018

Лаврищева Е. Е.

д.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «КГТА им. Дегтярева»,
г. Ковров, Владимирская область

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье отмечается значимость инновационного развития предприятий для экономического роста, приводятся функции

информационных ресурсов, делаются выводы о важности совершенствования учетной функции.

Ключевые слова

Информационные ресурсы, инновационная активность предприятий, статистика инноваций.

Не вызывает никакого сомнения, что инновации являются основным фактором экономического роста российской экономики. По мнению ряда авторов, его вклад составляет более 30%. Однако, анализ инновационной активности российских предприятий позволяет сделать два, к сожалению, не очень оптимистических вывода:

1) Динамика инновационной активности российских предприятий на протяжении ряда лет незначительна (рис.1);

2) Международные сравнения свидетельствуют о значительном отставании наших предприятий во внедрении и использовании инноваций (рис.2).

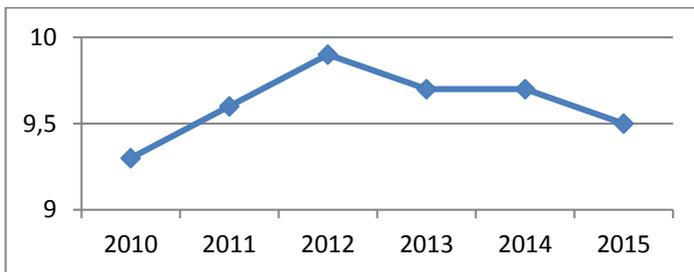


Рис.1. Динамика доли организаций, осуществляющих технологические инновации [1, с.16]

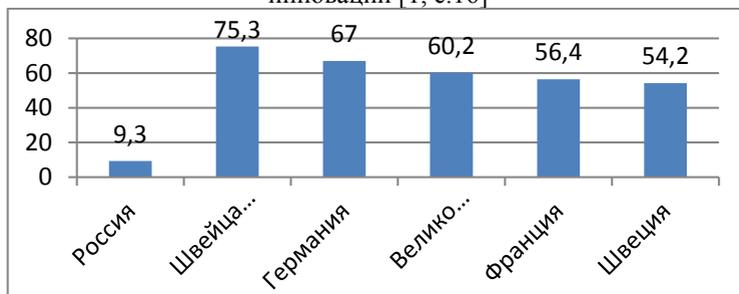


Рис.2. Уровень инновационной активности организаций [1. с. 300]

Нами постулируется, что информационный ресурс на предприятии выполняет стимулирующую, принуждающую и учетную функции, и, исходя из этого, можно говорить о его стратегической роли в инновационном развитии предприятия [2]. Хотелось бы особенно отметить важность такой функции, как учетная, в том незначительном уровне инновационной

активности, который фиксируется в ходе статистического наблюдения. Источником информации для используемых оценочных показателей, выступает форма статистической отчетности №4-инновация - Сведения об инновационной деятельности организации. Данная форма предоставляется юридическими лицами (кроме субъектов малого предпринимательства), осуществляющими экономическую деятельность в сфере добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, связи, а также деятельность, связанную с использованием вычислительной техники и информационных технологий, предоставлением прочих видов услуг. И, несмотря на то, что «методология статистических исследований инноваций в России, используемый понятийный аппарат строились таким образом, чтобы обеспечить адекватное отражение специфики отечественной экономики и особенностей организации статистики в стране, достигая при этом максимального соответствия стандартизированным рекомендациям ведущих международных организаций – Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Статистической службы Европейского Союза (Евростата)» [3, с.30], все же анализ практики сбора статистической информации на российских предприятиях, позволяет отметить следующее:

- 1) Незначительная степень инновационной грамотности персонала, ответственного за сбор информации (знание терминов и понятий);
- 2) Некорректное закрепление ответственных за сбор информации;
- 3) Невозможность определения затрат на инновации (особенно маркетинговые и организационные), поскольку в таком разрезе текущий учет не ведется – для этих целей затраты отдела маркетинга, например, должны отражаться по отдельным видам работ – например, на изменение дизайна товара или упаковки для него, усовершенствование технологии его продвижения на рынок и т.п.

Самым сложным, безусловно, является п. 3, а ведь если невозможно учесть затраты, то на вопрос «есть ли на предприятии маркетинговые инновации», ставится ответ «нет», поскольку далее мы должны указать величину затрат на них. И этот информационный аспект значительно занижает значение показателя «уровень инновационной активности» предприятия. Проблема имеет только внутреннее решение, лежащее в плоскости управленческого учета, который, как мы знаем, является добровольным для ведения, либо возможно изменение формы статистического наблюдения, исключив из нее фиксацию затрат на маркетинговые и организационные инновации, а ограничиваясь приведения лишь примеров самых значительных из них.

Список использованной литературы

1. Городникова, Н.В. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник/ Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и

др. // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 328 с.

2. Лаврищева, Е.Е. Информационный ресурс предприятия как стратегический и его роль в формировании внутренней инновационной сфере: монография / Е.Е. Лаврищева. – М.: Дашков и К, 2010. – 261 с.

3. Кузнецова, И.А. Методология и практика статистического измерения инновационной деятельности в экономике России: современные тенденции / И.А.Кузнецова, С.Ю. Гостева, Г.А. Грачева // Вопросы статистики. –М.:2008. – №5. – С.30-46

© Лаврищева Е.Е., 2018

Лопастейская Л. Г.

к. э. н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»
г. Ульяновск, РФ

Рябова А.Р.

Студентка гр. БАбд-31
ФГОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»
г. Ульяновск, РФ

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматривается методология анализа дебиторской задолженности согласно с требованиями развития финансов коммерческих организаций и на базе применения прогрессивного инструментария финансового анализа и экономического маркетинга. Закрепление платежеспособности и экономической стойкости коммерческих организаций во многом находится в зависимости от создания успешной системы управления дебиторской задолженностью, базирующейся на применении прогрессивного аналитического инструментария. В связи с этим в статье предложена методология комплексного анализа дебиторской задолженности субъекта хозяйствования. дебиторский задолженность организация.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность, анализ, организация, платежеспособность, методика анализа.

Задачей анализа расчетов с дебиторами считается оценка структуры, динамики и качества задолженности, также надежности и выгоды ключевых клиентов организации. При всем этом анализ обязан обеспечить

вероятность исследования кредитной политики организации, которая даст возможность, с одной стороны, реструктуризировать значение дебиторской задолженности, а с иной - станет содействовать увеличению объема продаж.

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности предполагает группировку задолженности по следующим критериям:

1. Экономическому содержанию: задолженность покупателей и заказчиков; выданные авансы; прочие расчеты.

2. Срокам возникновения: долгосрочная, краткосрочная.

Анализ задолженности по срокам возникновения предполагает также группировку задолженности следующим образом: задолженность до месяца, от месяца до двух и так далее. При этом чем больше удельный вес более ранней задолженности, тем лучше ее структура.

1. Своевременности возврата: нормальная и просроченная.

2. Возможности взыскания: нормальная и просроченная. Наличие и рост остатков просроченной дебиторской задолженности приводят к отвлечению средств из оборота, что влечет несвоевременное погашение кредиторской задолженности, привлечение кредитов и займов, снижение прибыли и падение платежеспособности организации.

В ходе исследования динамики дебиторской задолженности исследуют предпосылки ее роста, также сопоставляют темпы подъема дебиторской задолженности с темпами подъема выручки от реализации продукции, товаров, работ и услуг и темпами подъема остатков готовой продукции и товаров.

В ходе анализа дебиторской задолженности нужно помимо прочего оценить соответствие между дебиторской задолженностью потребителей и приобретенными авансами. Такой анализ разрешает оценить отношения организации с потребителями. Существенная доля полученных авансов говорит о интересной рыночной ситуации для организации, собственно позволяет экономить на финансировании операционного цикла.

Одним из важных составляющих анализа дебиторской задолженности считается анализ ее оборачиваемости, который подразумевает расчет коэффициентов оборачиваемости и характеристик продолжительности оборота.

Также, рассчитывается процентное соответствие между дебиторской задолженностью и выручкой. Необходимо отметить, что и данные характеристики, как и характеристики возрастной структуры задолженности, не являются совершенно объективными, так как при повышении выручки характеристики оборачиваемости и возрастной структуры улучшается, при ее понижении - ухудшаются вне зависимости от состояния расчетов.

Одним из главных этапов анализа дебиторской задолженности считается анализ ее свойства, а конкретно анализ того, как велика возможность погашения задолженности в полном размере.

Эту информацию могут выдать следующие аналитические процедуры:

1. Анализ структуры дебиторской задолженности по ее экономическому содержанию.
2. Анализ длительности погашения дебиторской задолженности.
3. Анализ убытков от списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, или в связи с неплатежеспособностью дебиторов.

В ходе анализа дебиторской задолженности необходимо также оценить кредитную политику организации, которая представляет собой систему мер и правил, формализующую порядок предоставления коммерческих кредитов организацией своим контрагентам. Она может быть жесткой (предоставление минимальной отсрочки платежей) и либеральной (предоставление значительной отсрочки платежей).

Предлагаемая методика анализа дебиторской задолженности позволит оценить эффективность кредитной политики организации, а также обосновать управленческие решения по минимизации потерь, связанных с расчетами с дебиторами.

Список используемых источников

1. Бабыленко Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. – М.: Проспект, 2013. – 240 с
2. Богачев В.М. Основы бухгалтерского учета. - Ростов на/Д: Феникс, 2014. - 336 с.

© Лопастейская Л.Г., Рябова А.Р., 2018

Лутфуллин Р. Ф.

Магистр 1 курса КНИТУ-КХТИ
Казань, Россия

Власов Д.А.

Магистр 1 курса КНИТУ-КХТИ
Казань, Россия

Яруткин Т.О.

Магистр 1 курса КГЭУ
Казань, Россия

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В ИСПАНИИ

Аннотация

Статья посвящена анализу банковской системы Испании, ее история развития и особенностях.

Ключевые слова

Банкинг, Испания, банковская деятельность, деньги

Давайте побываем в солнечной Испании и попробуем понять особенности банковского бизнеса в этой стране как с точки зрения клиента, так и с точки зрения предпринимателя.

Исторически банки в Испании были прикреплены к правительствам регионов и служили для поддержки и сохранения местного бизнеса. Банкиры и на словах и на деле участвовали в развитии регионов, местного бизнеса и до последнего времени всегда считались одними из самых уважаемых людей. Большинство банков было основано в середине XIX века и к XXI веку каждый из них накопил большое количество лояльных клиентов.

Однако, с течением времени прежних владельцев постепенно заменяли наемные менеджеры, уделяющие больше внимания повышению эффективности бизнеса и его расширению, в конце 1990-х начале 2000-х на банковском рынке Испании произошло несколько крупных слияний, в результате которых образовались хорошо известные на

международном уровне банковские группы, такие как BBVA, Santander, BancoSabadell и LaCaixa. Самая крупная банковская группа - Santander- является и одной из наиболее эффективных в мире. Например, соотношение операционных доходов и расходов (cost-to-incomeratio) для этого банка составляет 41.7%, в то время как для 30 крупнейших российских банков этот показатель составляет порядка 70-80%.

В чем же секрет эффективности испанских банков?

Основной секрет эффективности банков состоит в удержании лояльных клиентов и снижении расходов за счет уменьшения использования отделений и увеличения использования технологий интернет-банкинга. Удержание клиентов было непростой задачей для крупных банков, и руководители бизнеса должны были найти ответ на вопрос: как стать крупной международной организацией, привлечь клиентов в новых регионах, и при этом не перестать быть самым лучшим региональным банком для «своих» клиентов, которые этого банку доверяют. В большинстве случаев, банки решили сохранить достаточное количество отделений, чтобы частные клиенты по-прежнему могли приходить по привычным адресам. Стоит отметить, что отделения всех банков в Испании работают только с утра: с 9:00 до 13:00. При таком расписании и желании сохранить клиентов, акцент был сделан на поддержании высокого качества сервиса, а также увеличение доступности банковских услуг через интернет-банкинг и современные банкоматы.

На данный момент банк LaCaixa имеет один из лучших онлайн банковских сервисов и современные линии банкоматов во всем мире. Про банкоматы стоит сказать отдельно - по слухам для их создания привлекалось инновационно-дизайнерское агентство IDEO, известное

многочисленными проектами для ведущих компаний, и в том числе создания новой концепции банковского отделения для GEMoney.

Банкомат в этой концепции - по сути небольшой офис, сервис в котором доступен на 30 языках мира. Как клиент, Вы сможете осуществить все операции по Вашим счетам и кредитам, оплатить текущие счета и даже купить билеты в театр или кино.

При желании, Вы также можете пообщаться с сотрудником call-центра (правда, в основном на испанском языке), - банкомат осуществит вызов автоматически и бесплатно. Навигация достаточно проста и удобна, помимо touch-screen включает клавиатуру и специальные навигационные клавиши. Привлечение и удержание клиентов с помощью предоставления современных, высоко-технологичных сервисов - один из наиболее ярких трендов в Испанском банкинге, с помощью которого они открывают «окно» в новый мир банковского самообслуживания.

Убедившись, что банковский бизнес в Испании существенно отличается от российского, можно сказать – банкам в России есть куда расти и к чему стремиться.

© Лутфуллин Р.Ф., Власов Д.А., Яруткин Т.О. 2018 г.

Мазуренко Н.А.

канд. с.-х. наук, доцент КФУ им.В.И.Вернадского
Гуманитарно-педагогическая академия,
г.Ялта, РФ

РОЛЬ ОБУЧЕНИЯ ПРОФЕССИИ СОМЕЛЬЕ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ТУРИНДУСТРИИ

Аннотация

Быстрый рост городов, высокий темп жизни, активное развитие туризма определяют использование услуг питания. И если речь идет о ресторанном бизнесе, то немаловажно, что люди, работающие в этой среде, должны быть не только профессионалами своего дела, но и отчасти философами, актерами, психологами, обладать эрудицией и тонким чувством юмора.

Рестораны в настоящее время, являются многофункциональным местом отдыха и отчасти работы. Здесь назначаются встречи и заключаются сделки и договора, приятно проводят свободное время и получают удовольствие от еды. Все большее значение приобретает аспект ориентированности на гостя.

Ресторанный и туристический бизнес, как отрасль сферы обслуживания, зависит от привычек клиентов. Можно потерять гостя из-за плохого сервиса и обслуживания, и наоборот, если сервис превышает ожидания – потенциальный гость снова вернется.

Не секрет, что среди основных проблем в ресторанном и туристском бизнесе многие эксперты выделяют проблему низкого качества кадров. Профессия сомелье, также попадает в этот кадровый перечень.

Ключевые слова

винный бизнес, винные школы и академии, курсы сомелье и кавистов, винные туры, ресторанный бизнес, сомелье.

В нашей стране профессия сомелье появилась на рубеже 60-х годов прошлого столетия. Но, а по сути, такой профессии в Советском Союзе не было. Открывшиеся бары при ресторанах Интуриста, были жалким подобием западных элитных ресторанов. Ассортимент вин в Советском Союзе был достаточно большим, но низкого качества. Поэтому в организованных барах находились алкогольные напитки западноевропейского производства и в небольшом количестве.

Во всех странах мира алкоголь составляет значительную часть товарооборота, а издержки при работе с ним очень незначительны или малы. Грамотной реализации алкогольных напитков ресторанов в настоящее время уделяется большое внимание. И заниматься этим должен сомелье – специалист по вину. В обязанности сомелье входит не только разбираться в вине, знать ассортимент производителей напитка и его ценовую политику, составлять винную карту, от которой зависит престиж и доход ресторана. Ведь успех ресторана на 40% зависит от винной карты.

Национальные ассоциации гостиниц и ресторанов в последнее время создают новые программы и тренинговые центры для профессиональной подготовки и обучения своего персонала, в том числе и сомелье.

Идея обучения дегустации и культуре потребления напитков актуальна не только в России. Создание курсов сомелье и винных школ в нашей стране вызвал интерес не только со стороны профессионалов, как возможность познакомиться с новыми напитками, так и новичков, которые хотят расширить свои познания в области винного этикета.

Появление новых винных линеек стран Старого и Нового Света, заставляют повышать квалификацию не только начинающих сомелье, но и опытных профессионалов.

В мире существует несколько международных организаций, являющихся флагманами в получении информации и обучении винной культуры. Одна из крупнейших - Трест по обеспечению образования и индустрии вина и крепких напитков (The Wine & Spirit Education Trust),

«Court of Master Sommeliers» - главная международная экспертная комиссия и Международная гильдия сомелье - «International Sommelier Guild».

Обучение в регионах Европы представлены Винным обществом Франции совместно с Обществом преподавателей искусства вина, Итальянской Ассоциацией Сомелье и филиалами WSET (Испания, Португалия, Швейцария). Огромный опыт в отрасли виноградарства и виноделия привел к образованию не только винных школ, но и курсов различных уровней и продолжительности обучения [2].

Уровень образования сомелье зарубежных стран весьма отличается от восточноевропейских традиций обучения этому искусству. Например, сертификат опытного сомелье в Лондонской школе, доступен только при наличии сертификата профессионала. Серьезные требования к прохождению обучения характерны практически для всех школ винных держав.

На сегодняшний день, в России появились винные школы и Академии, представляющие собой курсы сомелье. Они расположены в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург и Ростов на Дону. Интересно, что Академия сомелье «Mozart Wine House», Ростов на Дону предлагает около 14 курсов сомелье различной тематики и продолжительности от 1 до 50 дней. Во-первых, для тех, кто только начинает знакомство с винным напитком, знания которых, могут стать основой для дальнейшего профессионального развития в винном, ресторанном или турбизнесе. И во-вторых, для профессиональных сомелье. Ценовая политика проведения курсов сомелье, кавистов также различна, что дает возможность обучению [7].

В последнее время туриндустрия стала использовать энотуризм для привлечения новых потоков внешних и внутренних туристов. Вино, еда и стиль жизни – самые трендовые темы в туристской индустрии современного мира. Интерес к энотуризму неуклонно возрастает и связан с ростом сопутствующих направлений, таких как, экологический и агротуризм. Количество телепередач, посвященных еде, увеличивается в геометрической прогрессии, как и количество ресторанов от семейных до элитных. Гастрономическая идея развивается при содействии вина.

Популяризация же винного туризма невозможна без посещения винного хозяйства или виноградарской фермы. Непринужденная атмосфера, в которую попадают туристы, действительно пополняют багаж знаний о вине и вовлекают всё больше людей в армию любителей винного напитка. Продолжительность винных туров, как правило варьирует от одного дня до десяти, при посещении нескольких хозяйств или винных регионов.

Например, в регионах Нового Света для популяризации и продвижения своей винной продукции создают образовательные центры, винные деревни, с наличием магазинов, ресторанов, музеев, дегустационных залов и всё, что может быть связано с вином [1,3]. Грамотная, интересная подача

информации о вине и базовых принципах сочетания, усиливает интерес слушающих при дегустации. И главная роль в этом отводится сомелье. Вино – отличный повод для интересной беседы и общения, а чтобы начать в нем разбираться, нужно научиться о нём разговаривать [4,5,6].

Не редко, увлечение энотуризмом приводит к изменению рода деятельности, например, стать винным экспертом.

Таким образом, роль сомелье в туриндустрии достаточно велика и находится на пике популярности [8]. Для посетителей ресторанов, винных домов и т.д. правильно предложить, декантировать и подать вино имеет большое значение. Найти идеальные сочетания напитков с блюдами, увидеть настроение посетителя, оценить ситуацию и возраст для предложения определенного винного напитка, требует серьезной подготовки [9]. Навыки и опыт нарабатывается годами, и рестораторы заинтересованы в повышении уровня профессионализма ресторанного и туристического бизнеса в целом.

Список использованной литературы

1. Аксенова, Л. В. Энциклопедия современного виноградарства / Л. В. Аксенова. — Донецк: ООО «ПКФ «БАО», 2012. — 240 с
2. Архипов, В.В. Организация работы сомелье : учебное пособие / В. В. Архипов, В.Г. Крюковская. – К.: Центр учебной литературы, 2009. – 304 с.
3. Вина стран Нового Света. – Москва : Издательство «Э», «СИМПЛ», 2016.– 232 с.
4. Доминэ, А. Вино. Самая полная энциклопедия / Доминэ А.- М.: АСТ-ПРЕСС. – 2012. – 928 с.
5. Роберт М. Паркер. Великие вина и лучшие винные хозяйства мира. Современный взгляд (подарочное издание) / Роберт М Паркер.– М.: Эксмо, 2011. – 800 с.
6. Саркисян, А.Г. Российские вина. Авторский гид 2015 /А.Г.Саркисян.– Москва: «Э», 2015.– 208 с.
7. Академия вина «Моцарт» URL: <http://mozartwine.com/academy/programs/>(дата обращения 05.01.2018).
8. Ведущие российские сомелье поднимают уровень сервиса в Крыму URL: <http://www.alcoexpert.ru/itnews/31630-vedushhie-rossijskie-somele-podnimayut-uroven-servisa-v-krymu.html/>(дата обращения 05.01.2018).
9. В Москве прошел Голицынский Фестиваль вин и коньяков URL: <http://www.alcoexpert.ru/2017/12/14/v-moskve-proshel-golicynskij-festival-vin-i-konyakov.html/>(дата обращения 07.01.2018).

© Мазуренко Н.А., 2018

Марочкина Ю.Ю.

студентка 3 курса ОГУ им. И.С. Тургенева,
г. Орел, РФ

СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Аннотация

Актуальность исследования обусловлена тем, что на сегодняшний день от предприятий требуется высокий уровень эффективности производства, конкурентоспособности продукции на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и современных методов найма и отбора высококвалифицированного персонала. Цель работы – изучение методов отбора персонала. В статье дано определение понятию «отбор персонала» и охарактеризованы основные методы отбора, использующиеся в современной кадровой политике предприятий.

Ключевые слова

Персонал, кадры, отбор персонала, методы отбора, процесс отбора, принципы отбора.

Процесс найма и отбора профессиональных кадров - важная функция управления персоналом, так как именно от людей зависит продуктивное использование всех видов ресурсов, которыми владеет организация, и именно люди, в итоге, оказывают влияние на ее конкурентоспособность и экономические показатели.

Отбор – это множество действий сотрудников кадровых служб руководителей организации, нацеленных на выбор из числа заявителей тех, которые максимально соответствуют требованиям рабочего места [1, с. 63]. Результатом планирования персонала является определение, сколько сотрудников необходимо, с какой квалификацией и способностями, на какие должности и с какого времени.

Отбор персонала – это процесс изучения психологических и профессиональных качеств работника с целью установить его пригодность для данной должности, рабочего места и установить совместимость интересов, мотивов претендента с интересами и культурой организации [2, с. 92].

Согласно И.Б. Дураковой, отбор кандидатов – это серия мероприятий и действий, осуществляемых предприятием или организацией для выявления из списка заявителей лица или лиц, наилучшим образом подходящих для вакантного места работы [3, с. 63].

Целью управляемого отбора кандидатов является направление его на положительные изменения в конкурентной деятельности предприятия в

условиях разумного соблюдения экономических, личных и социальных интересов его участников [4, с. 5].

Предприятие использует либо полный спектр отборочных методов (рис. 1), либо некоторые из них.

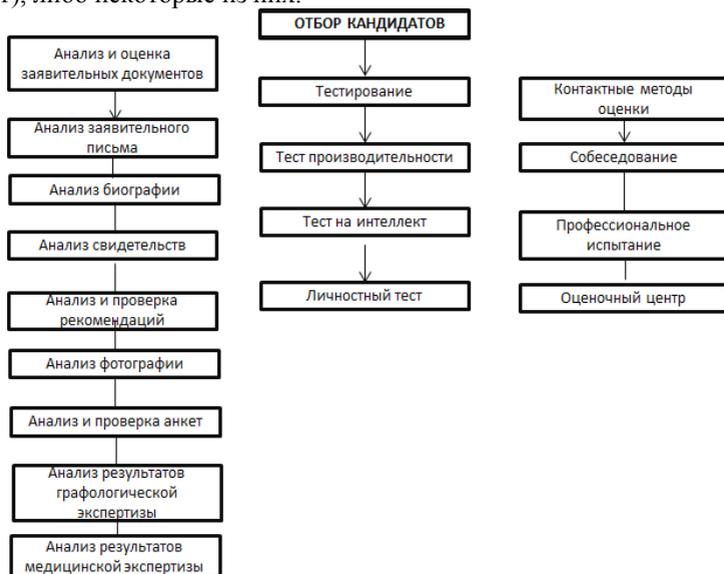


Рисунок 1. Методы отбора персонала

В качестве простого метода отбора используется анализ и оценка заявительных документов (конкурс документов). Цель конкурса документов - определение соответствия кандидата требованиям по формальным признакам, подтвержденным копиями документов [5, с. 5]:

В крупных компаниях используется экспертное выставление деловой оценки – процедура оценивания на основе мнения экспертов.

Данные исследователей о популярности методов отбора в России показаны на рисунке 2.

Нестандартные методы оценки используются крайне редко. Это могут быть детектор лжи, алкогольное и наркотическое тестирования. Как правило, такие методы должны быть обусловлены спецификой предлагаемой работы. Лишь редкие работодатели прибегают к их использованию [6, с. 146]. Еще реже оцениваются, инициалы, дата рождения, внешность, голос, манера себя держать и прочие малозначительные детали, которые необходимы лишь в исключительных ситуациях. Особого значения на работоспособность и профессионализм они не оказывают. Чаще встречаются при собеседовании логические задания,

которые требуют неординарного подхода к решению и возможности видеть ответ в самом вопросе.



Рисунок 2. Структура методов отбора кадров по популярности в России, % [7]

Эффективность профессионального отбора персонала на предприятии зависит от правильности методологического подхода, при учете основных принципов и факторов в работе с персоналом на предприятии. Эффективность отбора на предприятии в значительной степени определяется также уровнем специальной подготовки, опытом и профессионализмом в поведении всех участников этой организации.

Каждая организация вправе сама выбирать, какие методы использовать при отборе кадров. Но большинство организаций, осуществляя отбор, стараются придерживаться стандартных, проверенных методов.

По опыту управления персоналом видно, что отбор кадров в организацию имеет исключительную важность. Понятно, что плата за неправильное решение о приеме на работу неподходящего сотрудника может быть очень высока. По этой причине необходимо определять требования к претендентам на должность, нужны критерии отбора кандидатов, оценочная шкала способностей и качеств кандидатов.

Список использованной литературы:

1. Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2012. – 505 с.

2. Гончаров В.В. В наймах совершенства управления: Руководство для высшего управленческого высококвалифицированного персонала // Персонал менеджмент. - 2017. - №1. - С. 5-8.
3. Дуракова И.Б. Управление персоналом под ред. И.Б. Дураковой – М., 2013. – 615 с.
4. Одегов Ю.Г. Оценка эффективности работы с персоналом. Методологический подход / Ю.Г. Одегов. – М.: Альфа-Пресс, 2013. – 578 с.
5. Сухотина К.А. Система отбора персонала в контексте организации: взаимосвязи и взаимовлияния // Управление человеческим потенциалом. – 2017. - № 1. – С. 2-7.
6. Ческидов Р.П. Система требований к отбору персонала / Р.П. Ческидов // Управленец. –2017. - №№ 7-8. – С. 73-79.
7. Интернет-портал вакансий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rabota.ru>

© Марочкина Ю.Ю. , 2018

Марочкина Ю.Ю.

студентка 3 курса ОГУ им. И.С. Тургенева,
г. Орел, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы подбора персонала, целесообразность использования современных технологий при подборе кадров на предприятиях России. Выполнено исследование нестандартных методов отбора персонала. Проанализированы преимущества и недостатки методов подбора персонала.

Ключевые слова:

Персонал, кадры, HR-менеджер, рекрутинг, прелиминаринг, подбор персонала.

Современный этап развития России связан с необходимостью формирования эффективной экономической системы. Существенным фактором обеспечения эффективной деятельности, высокой конкурентоспособности, устойчивого экономического развития является наличие на предприятии человеческих ресурсов, способных профессионально решать поставленные цели и задания, поэтому первоочередной задачей руководства предприятий и отделов управления по

персоналу становится поиск и содержание профессиональных и креативных сотрудников.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в настоящее время в условиях научно-технического прогресса предприятия нуждаются в постоянном развитии, для этого необходимы инновационные идеи, которые генерирует персонал.

Проблемам выбора наиболее эффективных методов подбора персонала посвящены труды многих ученых. А. Никишина особое внимание уделила проблемам использования и отличительным особенностям технологии Headhunting [1]. А. Федорова в работе выделила основные ошибки, которые сегодня допускают почти все предприятия при поиске работников [2].

Постановка задачи. На основе изложенного можно сформулировать исследование, которое заключается в определении современных методов при подборе персонала для эффективной работы предприятия.

Поиск и набор кадров – это первый и один из самых важных этапов в общем цикле движения персонала на предприятии. Знание HR-менеджером эффективных технологий подбора персонала позволяет создать сильную сплоченную команду сотрудников, совместная деятельность которых проходит в рамках корпоративной культуры и направлена на продуктивную работу с целью достижения поставленных руководством предприятия целей.

Ошибки, которые допускаются на этапе подбора объединены в несколько категорий: неправильно составленное описание вакансии, не полное определение уровня требований к кандидатам, недостаточное финансирование подбора персонала, невыход отобранного кандидата на работу.

Ошибки, которые осуществляются на этапе подбора можно устранить путем честного и открытого обсуждения с кандидатами всех возможных сценариев развития событий.

Среди методов подбора персонала, которые в настоящее время являются самыми распространенными и прочно вошли в ежедневную работу HR-менеджеров, целесообразно выделить:

1) Рекрутинг – подбор кадров среди претендентов, которые заняты поиском работы. С помощью рекрутинга обычно набирают сотрудников среднего и низшего звена.

2) Executive search – применяется для подбора редких специалистов и менеджеров высшего звена. В данном случае рассматриваются кандидатуры не только тех, кто ищет работу, но и работающих специалистов.

3) Head hunting – используется относительно редко и заключается в вербовке специалистов, работающих в других компаниях. Этот прием применяют, если речь идет о профессионалах, обладающих редкой специализацией, или исключительным уровнем мастерства.

4) Прелиминаринг – особенность метода заключается в том, чтобы привлекать к работе способных студентов и молодых специалистов после окончания учебы с перспективой дальнейшего трудоустройства [5].

В настоящее время не существует универсального метода подбора персонала. Поэтому при выборе метода поиска необходимо исходить из позиции и должности, из положения дел предприятия, с срочности вакансии и ситуации на рынке труда. Среди наиболее перспективных методов формирования трудового коллектива целесообразно выделить такой метод как прелиминаринг. Несмотря на то, что он является достаточно трудоемким, так как предприятие приобретает не подготовленного специалиста со сложившимися опытом и навыками, а новичка, которого необходимо обучать и контролировать, если на предприятии качественно выстроенная система адаптации и обучения. Прелиминаринг – это эффективный способ подыскать лояльных молодых сотрудников, которые обновят устоявшийся коллектив.

Все более распространенными становятся нестандартные методы подбора персонала, включает не совсем обычной собеседования с претендентом.

1. Перекрестный опрос. Кандидата опрашивает не один, а сразу два или более сотрудника кадровой службы. Целью такого способа проведения интервью является уточнение ответов, в которых претендент может говорить неправду.

2. Уточняющие вопросы. Интервьюер задает значительное количество уточняющих вопросов, интересуется незначительными деталями из биографии кандидата. Такая тактика может утомить даже подготовленного человека. В основном, данный способ применяется к кандидатам на руководящие должности.

3. Стрессовая ситуация, при которой кандидата на интервью помещают в заведомо неудобные условия. Например, положение его стула может находиться напротив окна, когда солнечный свет будет мешать сосредоточиться, и проследить за реакцией человека: пересядет он, или продолжит разговор в неудобном для себя положении [4].

Выбор путей привлечения и отбора персонала зависит от многих факторов: состояния рынка труда, профиля вакансии, корпоративной культуры предприятия, ее финансовых возможностей. Нужно отметить, что использование одного определенного метода не дает точного результата. Поэтому для формирования более качественной и гибкой системы кадрового состава, каждая HR-служба может выбрать средства и методы, которые соответствуют целям предприятия. Отбор новых высокоспециализированных работников призван не только обеспечить режим нормального функционирования предприятия, но и закладывает фундамент будущего его успеха.

Библиографический список

1. Никишина А.Л. Исследование современных технологий подбора персонала [Электронный ресурс] / А.Л. Никишина // Тольяттинский государственный университет. – 2016. – Режим доступа к ресурсу: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26479948>.

2. Федорова А.С. Современные проблемы в процессе отбора и найма персонала в организации [Электронный ресурс] / А. С. Федорова, В.И. Бокий // Вестник Университета технологий и дизайна. – 2013. – Режим доступа к ресурсу: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21608606>

3. Бармакова Н. Современные методы подбора персонала [Электронный ресурс] / Н.Бармакова // HR-Portal. – 2012. – Режим доступа к ресурсу: <http://hr-portal.ru/article/sovremennye-metody-podbora-personala>

4. Нечаева А.В. Стресс-интервью как один из нестандартных методов отбора персонала [Электронный ресурс] / А.В. Нечаева // Материалы международной научно-теоретической конференции молодых ученых и студентов «Актуальные проблемы экономического и социального развития производственной сферы» – Режим доступа к ресурсу: <http://masters.donntu.org/2012/iem/nechayeva/library/2.htm>

© Марочкина Ю.Ю. , 2018

Молодцов М.В.

Студент 4 курс ННГУ, Нижний Новгород

Кириллова А.В.

Студентка 4 курса ННГУ, Нижний Новгород

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ RENAULT SANDERO I НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Рассмотрим предложение автомобилей Renault Sandero I на вторичном рынке (одной из трех самых продаваемых марок французского бренда [1]). Получены данные с сайта auto.ru. Выборка состоит из 144 предложений автомобилей 2013-2014гг. 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	1.000000	0.173436	-0.072199	-0.051287
X2	0.173436	1.000000	0.044294	-0.047238
X3	-0.072199	0.044294	1.000000	0.095625
X4	-0.051287	-0.047238	0.095625	1.000000

Сильные межфакторные связи отсутствуют, поэтому построим регрессионную модель с использованием всех 4 факторов.

Таблица 3. Четырехфакторная модель.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X1	-20.00682	7.791753	-2.567692	0.0113
X2	-0.509773	0.146570	-3.478016	0.0007
X3	45.63829	7.787488	5.860464	0.0000
X4	-20.90955	7.133111	-2.931336	0.0039
C	555.6355	30.52196	18.20445	0.0000
R-squared	0.306840	Mean dependent var		440.3611
Adjusted R-squared	0.286893	S.D. dependent var		51.70987
S.E. of regression	43.66674	Akaike info criterion		10.42516
Sum squared resid	265042.9	Schwarz criterion		10.52827
Log likelihood	-745.6112	Hannan-Quinn criter.		10.46706
F-statistic	15.38275	Durbin-Watson stat		1.476197
Prob(F-statistic)	0.000000			

Проведем проверку значимости модели в целом. Критерий Фишера (F-критерий) выполнен, так как $F\text{-statistic} = 15.38 > F(\text{табл.}) = 2.4$. Делаем вывод о существенной связи стоимости автомобиля с факторами, включенными в модель. Проведем проверку значимости параметров регрессии с помощью критерия Стьюдента: $t(\text{табл.}) = 1.97$. Значение $t\text{-statistic}$ 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:

$$Y = 555.63 - 20X_1 - 0.5X_2 + 45.63X_3 - 20.9X_4$$

Итак, построенное уравнение позволяет сделать несколько выводов:

- С каждым годом авто в среднем теряет на вторичном рынке 20 тыс. руб. своей стоимости
- С каждой тыс. км. пробега авто теряет в среднем 0.5 тыс. руб.
- Авто с автоматической коробкой передач в среднем на 45 тыс.руб. дороже авто с механической
- С каждым новым владельцем стоимость авто снижается в среднем на 20.9 тыс.руб.

Таким образом, модель 2014 года с 64 тыс.км. пробега (среднее значение отобранных машин) будет стоить около 488 тыс. руб., что означает сохранение 87% первоначальной стоимости.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт АВТОСТАТ. <https://www.autostat.ru>

© Молодцов М.В., Кириллова А.В. , 2018

Мухаметдинова Э. Р.

студент 1 курса магистратуры К(П)ФУ,
г. Набережные Челны, РФ

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОРЗЕЛЕНХОЗ»)

Аннотация

Актуальность рассмотрения данной темы обусловлена тем, что в настоящий момент предприятия вынуждены уделять больше внимания проблемам, связанным с повышением эффективности использования финансовых ресурсов и активизировать поиск путей улучшения своего финансового состояния. Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, определяют хорошее финансовое положение предприятия, платёжеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность.

Ключевые слова:

финансовые ресурсы, эффективность использования, платёжеспособность, финансовая устойчивость, ликвидность

Предприятие играет особую роль в жизнедеятельности современного общества, поскольку оно служит основным структурообразующим

элементом экономики [1, с.65].

Финансовые ресурсы предприятия - это денежные средства, имеющиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта. Финансовые ресурсы образуются на стадии производства, когда создается новая стоимость и осуществляется перенос старой. Однако реальное формирование финансовых ресурсов начинается только на стадии обмена, когда стоимость реализована.

Финансовые ресурсы направляются на развитие производства, содержание и развитие объектов непромышленной сферы, потребление, часть их остается в резерве. Финансовые ресурсы, используемые на развитие производственного процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, орудий труда, рабочей силы, прочих элементов производства), представляют собой капитал в его денежной форме. Таким образом, капитал - это часть финансовых ресурсов.

В структуру капитала входят денежные средства, вложенные в основные фонды, нематериальные активы, оборотные фонды, фонды обращения. Денежные средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, представляют собой оборотные средства.

К собственным средствам формирования финансовых ресурсов относят уставной капитал предприятия, добавочный капитал, резервный фонд, нераспределенную прибыль. Для покрытия потребностей в основных и оборотных фондах в ряде случаев для предприятия становится необходимым привлечение заемного капитала в форме долгосрочных и краткосрочных финансовых обязательств.

Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступает стоимость реализованной продукции (оказанных услуг). Финансовые ресурсы в основном формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений.

Понятие эффективного использования финансовых ресурсов, как и любых других видов ресурсов (материальных, трудовых, природных), предполагает сопоставление количества и качества израсходованных ресурсов с количественным и качественным выражением достигнутых результатов [3, с.223]. Это понятие также раскрывает определенные экономические отношения, свойственные категории финансов. Так, используя распределительную функцию финансов, предприятия через принципы распределения финансовых ресурсов достигают оптимального режима функционирования в рыночной экономике [3, с.223].

Эффективность использования финансовых ресурсов влияет на финансовую устойчивость предприятия, его ликвидность, платежеспособность, деловую активность и рентабельность [2, с.143].

Рассмотрим один из таких показателей деятельности на примере

фирмы ОАО «Горзеленхоз» (г. Набережные Челны). Оценка ликвидности предприятия производится с помощью коэффициентов ликвидности, которые отражают возможность погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели ликвидности

Показатели	Нормативное значение	2014	2015	2016
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1 – более 0,2	0,14	0,18	0,17
Коэффициент срочной ликвидности	0,8 – 1,5	0,57	0,67	0,65
Коэффициент текущей ликвидности	1,49 – 2,49	1,1	1,09	1,07

Как видим, все значения нормативов ликвидности не дотягивают до минимальных нормативных значений, включая коэффициент абсолютной ликвидности, для которого оптимальное нормативное значение превышает 0,2. Тем не менее значения коэффициентов приближаются к границе нормы в каждом из рассмотренных периодов, из чего можно сделать вывод о том, что ликвидность активов предприятия оценивается как средняя. Можно сказать, что финансовое состояние предприятия находится в неустойчивом положении, так как денежные средства и другие текущие активы не покрывают краткосрочные обязательства.

Устойчивость финансового состояния предприятия можно характеризовать и системой финансовых коэффициентов (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели структуры капитала

Показатели	2014	2015	2016
Коэффициент финансовой независимости	0,29	0,22	0,22
Суммарные обязательства к активам	0,71	0,78	0,74
Суммарные обязательства к собственному капиталу	2,5	3,47	3,5
Долгосрочные обязательства к внеоборотным активам	0,17	0,07	0,05
Коэффициент покрытия процентов, раз	0,1	0,34	0,24

В России коэффициент автономии имеет нормативное значение равно $>0,5$. Оптимальное значение - в диапазоне 0,6 - 0,7. В ОАО «Горзеленхоз» уровень коэффициента финансовой независимости (автономии) ниже минимального значения, кроме того, его уменьшение является негативным моментом, свидетельствуя о понижении финансовой независимости предприятия и гарантии выполнения обязательств.

Значение показателя соотношения заемных и собственных средств означает, что на 1 рубль собственного капитала приходится 3,5 рубля заемных средств в 2016 г., и это является крайне негативным моментом. В 2014 г. значение коэффициента соотношения собственных и заемных средств было лучше (2,5), его увеличение в 2016 г. отражает увеличение величины заемных средств над собственными источниками их покрытия.

Рентабельность основной деятельности ОАО «Горзеленхоз» в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом заметно увеличилась, однако, в 2014 г. она была существенно выше, чем в 2015 г. (таблица 3).

Таблица 3 – Рентабельность ОАО «Горзеленхоз» в 2014 –2016 г.г., %

Показатели	2014	2015	2016
Рентабельность активов	4,93	1,65	1,42
Рентабельность продаж	17,5	7,83	8,53

Значение рентабельности совокупных активов уменьшалось и это неблагоприятно характеризует деятельность ОАО «Горзеленхоз» и свидетельствует об уменьшении отдачи от этих активов. Здесь используются дорогостоящие основные средства, поэтому отдача от активов может быть только в долгосрочном периоде.

Таким образом, анализ коэффициентов рентабельности показал, что ОАО «Горзеленхоз» имеет тенденцию колебания прибыльности и рентабельности. Также было выявлено, что стала снижаться ликвидность, повышена доля заемных средств.

Анализ показывает, что используемые в ОАО «Горзеленхоз» способы использования финансовых ресурсов на настоящий момент недостаточно эффективны. С целью повышения эффективности путей формирования и направлений использования финансовых ресурсов ОАО «Горзеленхоз» можно предложить разработку стратегии фирмы и стратегий развития в каждом подразделении на функциональном уровне. Стратегическая модель, рекомендуемая ОАО «Горзеленхоз», может включать в себя финансово-инвестиционную стратегию, товарно-рыночную стратегию, рекламную стратегию, стратегию управления персоналом.

ОАО «Горзеленхоз» рекомендуется финансовая стратегия концентрированного роста в соответствии с общей корпоративной стратегией фирмы. Рекламная (маркетинговая) стратегия предусматривает расширение маркетинговых функций компании ОАО «Горзеленхоз». Специалистов отдела маркетинга следует привлекать к решению вопросов ценообразования, прогнозирования продаж, сегментирования и позиционирования, постановки и разработки целей для рекламных мероприятий. Можно предусмотреть ряд конкретных мероприятий, реализуемых в рамках широкомасштабной рекламной компании, нацеленной на вывод на рынок новых потребительских товаров, брендинг ОАО «Горзеленхоз», для чего пересмотреть бюджет и выделить определенные средства, поскольку отсутствие информации о предприятии в СМИ неблагоприятно сказывается на её имидже и влияет на потребительский спрос.

В стратегии управления персоналом, направленной на улучшение качественных показателей работы каждого сотрудника и повышение

квалификации руководящего персонала, должна быть усилена, прежде всего, мотивационная составляющая, нацеленная на стабильный рост бизнеса, который обеспечивает безопасное развитие для всех социальных групп, имеющих отношение к компании. Реализация этих планов заметно улучшит положение компании ОАО «Горзеленхоз» на рынке.

В результате внедрения этих мероприятий значительно увеличится приток собственных финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на финансирование товарно - материальных запасов и на выплату кредиторской задолженности. Эти мероприятия невозможно эффективно внедрять без создания рациональной структуры управления финансовыми ресурсами. Поэтому одним из первоочередных мероприятий на предприятии должна стать разработка рациональной структуры управления финансами.

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяют хорошее финансовое положение предприятия, платёжеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи важнейшей задачей предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.

Список использованных источников

1. Вячина И.Н. К вопросу прогнозирования в управлении современной организацией/ И.Н.Вячина, О.А.Майорова // Путеводитель предпринимателя. – 2013. - №13, с.65.

2. Вячина И. Н., Абдрахманова М.И. Эффективность использования финансовых ресурсов предприятия // Развитие управленческих и информационных технологий, и их роль в региональной экономике: Материалы I Всероссийской открытой научно-практической конференции (03.06.2014). – Калуга: Издательство «Эйдос», 2014.- С.142-147.

3. Коврижных О.Е. Совершенствование управления финансовыми ресурсами предприятия/ О.Е.Коврижных, М.С. Назарова// Исследование различных направлений современной науки. XXI Международная научнопрактическая конференция. [Электронный ресурс]. В 2 ч. Ч.1. – М.: Издательство «Олимп», 2017.- С.222-224

4. Сайт ОАО «Горзеленхоз» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://gorzelenhoz-nch.ru/> (Дата обращения: 18.01.2018)

5.Бухгалтерский баланс ОАО «Горзеленхоз» за 2014-2016 г.г.

6. Отчет о финансовых результатах ОАО «Горзеленхоз» за 2014-2016

г.г.

© Мухаметдинова Э.Р., 2018

Наймушина Я.О.
менеджер ООО «Комплекс отдыха Маяк»
Россия, г. Владивосток

ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Статья посвящена анализу туристическо-экономических отношений между странами, и выявлению приоритетных направлений развития сферы туризма в деятельности любого государства.

Ключевые слова

мировая экономика; туризм; международная конкурентоспособность; экономические отношения; потребительский спрос.

Туризм – одна из крупнейших в мире сфера услуг и динамично развивающаяся отрасль. Согласно статистическим данным Всемирной туристской организации ООН(UNWTO) и Всемирного туристско-экскурсионного совета (WTTC), туризм составляет 11% мирового валового дохода [4].

Туризм самый быстрорастущий сектор и демонстрирующий необычайную жизнеспособность. Туризм привлекает предпринимателей наименьшими стартовыми инвестициями, быстрым сроком их окупаемости, постоянным спросом на услуги туризма, высоким уровнем рентабельности произведенных затрат. Общие экономические факторы влияют на туризм как положительно, так и отрицательно. Факторами положительного влияния являются, как рост реальных доходов- с увеличением реальных доходов потребители имеют больше денег в своем распоряжении, так и спрос на туризм. Так же влияет более равномерное распределение доходов - чем более равномерно распределяется доход компании, тем больше людей может покупать туристический продукт. Не маловажным фактором является стабильное положение валюты - если курс валюты стабилен, то население может купить его в больших количествах, и в этой ситуации легче планировать свой отпуск [1].

Основными отрицательными факторами воздействия на выездной туризм являются последствия экономического кризиса, такие как рост безработицы, снижение реальных доходов населения, волатильность обменных курсов национальных валют. С другой стороны, фактор снижения курса национальной валюты может способствовать увеличению въездного туризма при наличии соответствующей инфраструктуры гостеприимства в стране, как это произошло в России, начиная с 2015 года,

когда значительно увеличился поток туристов из Китая в столичные и другие крупные российские города (в том числе во Владивосток).

В качестве экономического явления туризм рассматривается с двух сторон. С одной стороны, как экономический комплекс, развитие которого во многом обусловлено глобальными экономическими отношениями, процессами и отношениями. С другой, как важнейший катализатор экономического роста. В этом отношении туризм играет роль канала для перераспределения.

Известно, что доходы от туризма в развитых странах в два раза превышают доходы от международной торговли цветными и черными металлами[3].

Доходы от туризма получают туристские издержки, которые определяются, как общая сумма расходов на потребление, сделанных посетителем во время его поездки и остающихся в пункте назначения. Расходы на туризм включают не только питание и проживание, но и расходы на услуги для отдыха и посещение достопримечательностей и т. д.. Перечисленные туристические расходы оказывают непосредственное влияние на экономику, то есть экономическая деятельность туризма способствует созданию национального дохода.

Создание туристического бизнеса приносит пользу, потому что оно предоставляет клиентам продукты и услуги. Для работников и служащих - зарплаты и другие виды платежей. Акционерам (владельцам) - прибыли, а государству (региону) - налоги и сборы.

В сфере потребителей туризм создает новую форму потребительского спроса. Потребность туристов в разнообразных товарах и услугах способствует развитию местной промышленности. В результате растет производство товаров народного потребления, растет уровень жизни населения [2].

Благодаря туризму местные предприятия растут, в том числе: культурные (музеи, выставки, мемориальные комплексы и памятники, шоу-бизнес, киноиндустрия), которые, в свою очередь, благодаря налогообложению приносят пользу региону и местному населению; транспортные компании и предприятия (общественный транспорт, прокат автомобилей, использование автобусов на экскурсиях, местные авиалинии в основном ориентированы на доходы от туризма); компании, которые делают сувениры, специальные туристические материалы и народные ремесла (продукция этих компаний по всему миру в значительной степени ориентирована на туристов).

Туризм способствует притоку валют. Кроме того, получение иностранной валюты происходит не только в форме оплаты туристической поездки, но и в виде обмена денег в обменных пунктах туристического

центра на ежедневные расходы туристов, оплата дополнительных услуг и т. д. [4,5]

Туризм создает инфраструктуру для отдыха, которая может использоваться не только для туристов, но и для местного населения. Появление новых туристических центров сопровождается появлением сервисных, торговых и развлекательных предприятий, строительство дорог, пляжей, которые положительно влияют на окружающую инфраструктуру, а также на общественные и частные рынки, других сферах деятельности. Инфраструктура туризма, развиваемая в том или ином регионе, служит показателем уровня жизни местного населения.

Использованные источники:

1. Александрова, А.Ю. Международный туризм: Учеб.пособие для вузов / А.Ю. Александрова. – М.: Аспект Пресс, 2015. – 470 с.
2. Гельман, В.Я. Статистика туризма: учебник / В.Я. Гельман. – М.: Академия, 2016. – 336 с.
3. Скобкин, С.С. Стратегия развития предприятия индустрии гостеприимства и туризма: учеб.пособие / С.С. Скобкин. – М.: Магистр: Инфра-М, 2015. – 432 с.
4. Официальный сайт федерального агентства по туризму Российской Федерации. – режим доступа: <http://www.russiatourism.ru>
5. Юц А. Ю. Формирование механизма государственной поддержки малого предпринимательства в туризме :дис. канд. экон. наук / Юц А. Ю. ; Сочинский гос. ун–т туризма и курорт. Дела. – Сочи, 2015. – 181 с.

© Наймушина Я.О., 2018

Овсепян К.Г.

Студентка магистратуры СмолГУ 3 курса направления подготовки «Менеджмент», профиль «Маркетинг и управления продажами»
Г. Смоленск, РФ

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены современные особенности функционирования рынка платных услуг дополнительного образования. Проанализирована основная проблема функционирования учреждений платных образовательных услуг. Целью исследования является выявление и обоснование отличительных черт услуг дополнительного образования, которые являются основными факторами при формировании рекламных

кампаний для учреждений, предлагающих данные услуги. На основе проведённого анализа, автор предлагает выделить факторы, влияющие на создание эффективной системы внешних коммуникаций в сфере услуг дополнительного образования.

Ключевые слова:

дополнительное образование, внешние маркетинговые коммуникации

Актуальной проблемой услуг дополнительного образования в государственных учреждениях является финансирование образовательных проектов и программ, в то время как для коммерческих организация ключевыми проблемами являются «спрос», «предложение», «рынок».

Комплекс маркетинговых технологий, а так же системы внешних коммуникаций базируется на основе этих трёх категорий, которые раскрываются следующим образом:

1. Спрос- потребность граждан в данном случае в развитие себя и своих детей, поддержанная их платежеспособностью

2. Предложение- наличие и многообразии образовательных услуг, удовлетворяющих потребности целевой аудитории, соответствие этих образовательных услуг современной эпохе, моде и тенденциям развития

3. Рынок- совокупность людей, формирующих целевой сегмент ранка данного вида образовательных услуг, имеющих активный интерес к данной услуг и способный оплачивать её в соответствии с рыночной ценой

Особенность в создании комплекса маркетинговых коммуникаций является необходимость донести до потребителя, желающего приобрести услугу, что услуга является высокого качества и что её приобретение удовлетворит его потребности.

Продажа образовательной услуги- является началом сотрудничества, а именно продажей опыта, знаний, видения того, какие преимущества потребитель получит от приобретения услуги в будущем.

Таким образом, можно раскрыть следующие особенности маркетинга услуг в сфере дополнительного образования:

1. Образовательные услуги относятся к категории «общественных благ»

2. Невозможность их непосредственного денежного измерения.

3. В российском обществе принято считать, что деятельность образовательного учреждения не направлена на достижение прибыли.

4. Услуги дополнительного образования являются относительно молодыми на российском рынке, поэтому находятся под пристальным вниманием общественности.

5. Сезонность, т.к. учебный год предполагается с сентября по май месяц

6. Высокая стоимость

7. Данная услуга характеризуется длительностью её оказания
8. Результат от оказания услуги зависит от образа жизни обучающегося, экономических и политических условий в стране
9. Необходимость повышения квалификации и дальнейшего развития с целью предотвратить устаревания знаний
10. Зависимость от места проживания потенциальных обучающихся и удобства расположения данных учреждений для клиентов
11. Результат использования услуги можно увидеть спустя неопределенный промежуток времени
12. Ориентировка учащегося на саморазвитие, его личностный интерес
13. Свободный выбор и многообразие программ дополнительного образования

Таким образом, приведённые выше особенности маркетинга услуг сферы дополнительного образования являются ключевыми факторами при создании и реализации эффективной системы маркетинговых коммуникаций.

Список использованной литературы:

1. Абабков Ю.Н. Маркетинговые коммуникации образовательного учреждения/ Ю.Н. Абабков, Г.А. Павлова // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2010. №4 (6) // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovye-kommunikatsii-obrazovatelno-uchrezhdeniya> (дата обращения 11.11.2017)
2. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг // URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-special/branch/mou/2.htm> (дата обращения 1.12.2017)
3. Панфилова А.П. Дополнительное образование. Менеджмент образовательных услуг. Учебник для бакалавриата. / А.П. Панфилова, С.М. Сычева, А.П. Бавина. - М.: Изд-во Проспект, 2017 – 432 стр

© Овсепян К.Г., 2018

Овсепян К.Г.

Студентка магистратуры СмолГУ 3 курса направления подготовки «Менеджмент», профиль «Маркетинг и управления продажами»

Г. Смоленск, РФ

SMM- КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрена современная система интернет маркетинга- SMM (social media market)- продвижение в социальных сетях.

Проанализирован факт популярности интернет - маркетинга в современном мире и его обязательное использование с целью продвижения товаров и услуг организации. Целью исследования является выявление основных преимуществ и недостатков продвижения в социальных сетях. Результатом проведенного анализа, является выделение автором причин эффективности использования SMM в сфере услуг дополнительного образования

Ключевые слова:

социальные сети, интернет – маркетинг, дополнительное образование, SMM, продвижение в социальных сетях

В современном мире, ни одна уважающая себя компания не обходится без использования современных технологий для привлечения клиентов. Интернет - реклама стабильно превосходит по популярности все остальные виды маркетинга, и на это есть свои основания.

С помощью рекламы в интернете можно добиться значительной популярности, не прибегая к другим методам. Опросы, проводимые исследователями рынка и штатными маркетологами, показывают, что большинство клиентов решает воспользоваться услугами той или иной компании именно благодаря размещенным в сети объявлениям.

SMM (social media market)- это инструмент привлечения внимания к бренду (услуге или товару) через социальные платформы- сети.

Основными видами SMM являются:

1. Продвижение в социальных сетях (создание и продвижение публичных страниц, сообществ, коммуникации в Twitter и т.д.)
2. Продвижение в видеосфере
3. Продакшн в блогосфере
4. Интеграции (спецпроекты на RuTube, брендрование и спецпроекты Рунета)
5. Мониторинг социальных медиа – сканирование интернет пространства на предмет наличия упоминания о бренде, опубликованные реальными пользователями
6. Таргетинговая реклама - фильтрация всей аудитории по заданным критериям

Проанализировав тот факт, что социальные сети являются одним из популярных инструментов продвижения интернет-маркетинга стоит выделить его достоинства и недостатки.

Преимущества продвижения в социальных сетях:

1. Пользователи не относятся негативно к рекламе в социальных сетях, так не воспринимают её как рекламу, следовательно, доверие к рекламным объявления в социальных сетях выше
2. Широкий охват пользователей социальных сетей, следовательно, целевую аудиторию можно привлечь из различных регионов

3. Возможность сегментирования пользователей на группы, т.е. применения таргетинговой рекламы, что позволяет выбрать целевую аудиторию с большей точностью

4. Относительно низкая стоимость рекламного контакта (при больших охватах дешевле, чем реклама на ТВ)

5. Наличие обратной связи с целевой аудиторией

6. Оперативная реакция на рекламу- реакция на публикации в социальных сетях по сравнению с поисковой оптимизацией быстрее

7. Социальные медиа не подвержены кризису и вообще влиянию каких-либо внешних факторов, они не зависят от политической и экономической обстановки в стране или регионе. Единственная опасность, которой они могут подвергаться – это падение посещаемости (в этом случае можно перейти на более востребованную пользователями платформу).

Недостатки продвижения в социальных сетях:

1. Не даёт мгновенных результатов, т.к. для достижения результата требуется определенный промежуток времени

2. Необходима постоянная работа в виде публикации новых постов, обновления информации и т.д.

3. Не даёт 100 % результат (как и любой другой вид рекламы)

4. Меньшая популярность по сравнению классической поисковой оптимизацией (пользователи ищут интересующие их товары через поисковую систему, однако, при грамотном и длительном использовании SMM, в поисковой системе на первых страницах будет отображаться группа, удовлетворяющая интересы пользователя)

5. Возможность сильно испортить репутацию, допустив ошибки в использовании неправильных постов и написания комментария не соответствующего желаниям целевой аудитории

6. Компании, продвигающие серьёзные услуги (банки, финансы, страхование, товары промышленного производства) сложно продвигать с помощью SMM

Из данных утверждений можно сделать вывод, что SMM подходит для продвижения услуг дополнительного образования по следующим причинам:

1. Невысокая стоимость рекламной кампании

2. Возможность таргетинга и большего охвата целевой аудитории

3. Возможность получения обратной связи с потенциальными или уже имеющими клиентами организации

4. Возможность повышения лояльности к организации, используя правильно подобранный контент

5. Возможность рассказать про свою организацию и её деятельность в виде постоянных публикаций в новостной ленте

6. Продвижение в социальных сетях имеет долгосрочную перспективу и рассчитано на весь период работы компании, это позволяет исключить недостаток, связанный с отсутствием мгновенного результата.

Список использованной литературы:

1. ARTOX Media. SMM – маркетинг в социальных сетях. Преимущества и недостатки. [Электронный ресурс] URL:// <https://smm.artox-media.ru/wiki/smm-marketing.html> (дата обращения 12.01.2018)

2. Хабрахарб. Социальные сети в России сегодня: цифры, тренды, прогнозы. Исследования компании PalitrumLab. [Электронный ресурс] URL:// <https://habrahabr.ru/company/palitrumlab/blog/217923/> (дата обращения 12.01.2018)

© Овсепян К.Г., 2018

Охрименко О.И.

канд. экон. наук, доцент ИСОиП(ф) ДГТУ в г. Шахты,
г. Шахты, РФ

Рубцова С.В.

ст. преподаватель ИСОиП(ф) ДГТУ в г. Шахты,
г. Шахты, РФ

Франгян Т.Г.

студент 2 курса ИСОиП(ф) ДГТУ в г. Шахты,
г. Шахты, РФ

МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ КАЧЕСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ВЫБОРА МЕСТА РАБОТЫ ВЫПУСКНИКОМ ВУЗА

Аннотация

В статье приведены методы преобразования качественной информации в количественную с теоретическим обоснованием, приложения этих методов к ранжированию критериев или альтернатив при решении многокритериальных задач на примере выбора места работы выпускником вуза при наличии нескольких альтернатив.

Ключевые слова

альтернатива, критерий, ранжирование, парные сравнения, шкала, согласованность.

При моделировании широкого класса реальных объектов возникают необходимость принимать решения в условиях неполной нечеткой

информации. Современным перспективным направлением моделирования различного вида неопределенностей является теория нечетких множеств. В рамках теории нечетких множеств разработаны методы формализации и моделирования рассуждений человека, таких понятий как "более или менее высокий уровень инфляции", "устойчивое положение на рынке", "более ценный" и т.д.

Для моделирования процесса принятия решения выпускником вуза относительно выбора места работы из предложенных вариантов применим подход аналитической иерархии, который широко известен в настоящее время. Этот метод предложен Т.Л. Саати для структурирования и анализа сложных ситуаций, а также подготовки решений проблем с несколькими целевыми функциями. Данный подход используется для решения задач следующего типа:

пусть имеется группа из n альтернатив-вариантов решения проблемы и N критериев, предназначенных для оценки альтернатив; каждая из альтернатив имеет оценку по каждому из критериев.

Построим решающие правила на основе предпочтений ЛПР, позволяющие:

- а) выделить лучшую альтернативу;
- б) упорядочить альтернативы по качеству;
- в) отнести альтернативы к упорядоченным по качеству классам решения.

Предполагается, что все возможные альтернативы заданы, критерии определены ЛПР, оценки реальных альтернатив по критериям дают, как правило, эксперты. От ЛПР требуется построить правило сравнения объектов, имеющих оценки по многим критериям.

Метод аналитической иерархии предусматривает декомпозицию проблемы на отдельные ее части, обеспечивая ее структурирование и упрощение с выделением иерархии, содержащей различные главные цели, подцели, критерии или уровни мероприятий (альтернативы), подлежащие оценке. Относительная значимость различных количественных и качественных критериев определяется в отдельности для каждого вышестоящего элемента путем сопоставления пар. Таким же образом в модель интегрируется фактор выгоды мероприятий. Для частичных целевых функций типа альтернативы можно определить общий показатель, отражающий относительную значимость или выгоду альтернатив в отношении совокупной иерархии и тем самым главной цели.

Метод аналитической иерархии состоит из совокупности этапов.

1. Первый этап заключается в структуризации задачи в виде иерархической структуры с несколькими уровнями: цели – критерии – альтернативы.

2. На втором этапе ЛПР выполняет попарные сравнения элементов каждого уровня. Результаты сравнений переводятся в числа.

3. Вычисляются коэффициенты важности для элементов каждого уровня. При этом проверяется согласованность суждений ЛПР.

4. Подсчитывается количественный индикатор качества каждой из альтернатив и определяется наилучшая альтернатива.

5. Рассмотрим практическое применение подхода аналитической иерархии на конкретном примере.

Предположим, что выпускник вуза ищет работу и нашел четыре фирмы: F1, F2, F3, F4, которым нужен специалист соответствующей квалификации. Для себя он определил критерии, по которым будет осуществлять выбор: заработная плата C1 – деньги, C2 – хорошие условия труда, C3 – карьерный рост, C4 – определенные социальные блага.

Определим оптимальный вариант места работы.

При попарных сравнениях в распоряжении ЛПР дается шкала словесных определений уровня важности, причем каждому определению ставится в соответствие число (табл. 1).

Таблица 1 – Шкала относительной важности

Уровень важности	Количественное значение
Равная важность	1
Умеренное превосходство	3
Существенное или сильное превосходство	5
Значительное (большое) превосходство	7
Очень большое превосходство	9

При сравнении элементов, принадлежащих одному уровню иерархии, ЛПР выражает свое мнение, используя одно из приведенных в таблице 1 определений. В матрицу сравнения заносится соответствующее число. Матрица сравнений критериев выбора подходящей фирмы выпускником приведена в таблице 2. Для определения предпочтений выпускников проведен опрос студентов, на базе которого построены матрицы предпочтений гипотетического выпускника вуза.

Таблица 2 – Матрица сравнений для критериев

Критерий	C1 Деньги	C2 Хорошие условия труда	C3 Карьерный рост	C4 Определённые социальные блага	Собственный вектор
C1 Деньги	1	1/3	3	5	1,495349
C2 Хорошие условия труда	3	1	5	7	3,201086
C3 Карьерный рост	1/3	1/5	1	3	0,66874
C4 Определённые социальные блага	1/5	1/7	1/3	1	0,312394

На нижнем уровне иерархической схемы сравниваются заданные альтернативы по каждому критерию отдельно. Приведем эти сравнения в таблице 3.

Таблица 3 – Относительная важность альтернатив по отдельным критериям

По критерию С1 (Деньги)					Собственный вектор	Вес
Альтернатива	F1	F2	F3	F4		
F1	1	1/5	1	1/9	0,386097395	0,066588757
F2	5	1	3	1/3	1,495348781	0,257897146
F3	1	1/3	1	1/5	0,508132748	0,087635732
F4	9	3	5	1	3,408658099	0,587878365
По критерию С2 (Хорошие условия труда)						
F1	1	1/3	1/5	9	0,880111737	0,206169006
F2	3	1	1/3	3	1,316074013	0,308294572
F3	5	3	1	1/3	1,495348781	0,350290263
F4	1/9	1/3	3	1	0,577350269	0,135246158
По критерию С3 (Карьерный рост)						
F1	1	1/5	5	1	1	0,169562017
F2	5	1	9	5	3,872983346	0,656710868
F3	1/5	1/9	1	5	0,577350269	0,097896676
F4	1	1/5	1/5	1	0,447213595	0,075830439
По критерию С4 (Определённые социальные блага)						
F1	1	1/3	1	3	1	0,211945305
F2	3	1	3	3	2,279507057	0,48313082
F3	1	1/3	1	3	1	0,211945305
F4	1/3	1/3	1/3	1	0,438691338	0,09297857

Результаты в таблице 3 позволяют рассчитать коэффициенты важности соответствующих элементов иерархического уровня. Для этого нужно вычислить собственные векторы матрицы, а затем пронормировать их. Формула для этих вычислений: извлекается корень n -й степени (n – размерность матрицы сравнений) из произведений элементов каждой строки. Так из таблицы 3 определяются коэффициенты важности критериев в редакторе Excel. В последнем столбце таблицы приведены значения собственных векторов:

Таблица 4 - Определение наилучшей альтернативы

Относительная важность критериев	Определение наилучшей альтернативы		
C1	0,263378	F1	0,165412611
C2	0,563813	F2	0,345679602
C3	0,117786	F3	0,243772133
C4	0,055022	F4	0,245135654

На основе таблицы 3 рассчитана важность каждой из альтернатив по каждому из критериев. В таблице 4 приведены веса соответствующей альтернативы по каждому из критериев.

Определение наилучшей альтернативы.

Синтез полученных коэффициентов важности осуществляется по формуле:

$$S_j = \sum_{i=1}^N w_i V_{ji},$$

где S_j – показатель качества j -й альтернативы; w_i – вес i -го критерия; V_{ji} – важность j -й альтернативы по i -му критерию.

Итак, альтернатива F2 оказалась лучшей. Таким образом, решающим критерием при выборе выпускником вуза места работы является «хорошие условия труда».

Список использованной литературы

1. Фетисов В.Г., Филиппенко В.И., Охрименко О.И. Качественные и количественные методы системного анализа: монография. Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2011.-154 с.

2. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении. М.: «Дело», 2000. -440 с.

3. Охрименко О.И., Рубцова С.В. Применение метода аналитической иерархии в выборе поставщика при равновесных критериях. НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ: Стерлитамак: АМИ, 2017. – №4 - 3 – 1 – С.127-130.

4. Охрименко О.И., Рубцова С.В., Поляхов Д.О. Выбор поставщика на основе применения нечётких множеств при неравновесных критериях. НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ: Стерлитамак: АМИ, 2017. – №5 - 1 – С.106-108.

© Охрименко О.И., Рубцова С.В., Франгян Т.Г. 2018

Переломова Е.А.

магистрант 1 курса ВоГУ

г. Вологда, РФ

Научный руководитель: **Аксютин С.В.**

канд. экон. наук, доцент ВоГУ,

г. Вологда, РФ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ И ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Аннотация

В статье раскрывается актуальность исследования института страхования рисков, выявляются причины недостаточного развития страхования предпринимательских и финансовых рисков на российском рынке страховых услуг, предлагается комплекс мероприятий для реализации, нацеленный на развитие российского страхового рынка.

Ключевые слова:

Страхование, российский страховой рынок, страхование рисков, предпринимательские и финансовые риски.

В настоящее время одним из главных направлений социально-экономической политики любого развитого государства является развитие страховой отрасли, наряду с этим немаловажным также является институт страхования финансовых рисков в структуре экономических институтов, занимающий одно из главенствующих мест и являющийся важным направляющим вектором социально-экономического развития государства.

Общее нестабильное состояние экономики, особенно сложившееся в 2014 и 2015 гг., неуверенность в завтрашнем дне, отсутствие гарантий неизменности экономической политики, попытки вывести экономику из кризиса делают бизнес в России крайне рискованным занятием, и проблемы страхования рисков становятся едва ли не самыми важными среди других проблем.

На российском страховом рынке страхование специфических предпринимательских рисков осуществляется в незначительных масштабах.

Имеющийся уровень предложений на страховом рынке отличается от потенциально возможного в силу ряда объективных и субъективных причин: низкой платежеспособности потенциальных страхователей; игнорирования индивидуальности параметров и многообразия рисков; недостаточности научного, нормативно - законодательного и методологического обеспечения процесса страхования предпринимательских и финансовых рисков; необходимости

индивидуального подхода к анализу и оценке риска, его высокая стоимость. А также несостоятельностью правового механизма, его обеспечивающего [1].

В настоящее время существует необходимость сбалансированного открытия национального рынка для прямой конкуренции со стороны иностранных страховщиков.

Интегрирование российской экономики в мировое сообщество осуществимо не только путем развития рыночных отношений, разработки новых принципов налоговой политики, качественного улучшения отношений собственности, создания благоприятного инвестиционного климата в стране, но и на основе использования международного опыта в области страхования.

Рынок страхования имущества и предпринимательских рисков среднего и крупного бизнеса будет основным полем деятельности иностранных компаний по мере расширения их присутствия в России. Эта тенденция будет способствовать снижению цен и втягиванию новых предприятий в страховую систему, повышению качества страхового обслуживания предприятий, появлению новых страховых стандартов надежности.

В связи с этим, совершенствование направлений развития страхования предпринимательских и финансовых рисков может быть эффективно организовано при реализации комплекса мероприятий, а именно:

- объективной и полной классификации проявлений угроз предпринимательской деятельности;
- поэтапного включения в систему страховой защиты наиболее опасных предпринимательских рисков (неисполнения договорных обязательств, потери имущества, невостребованности произведенной продукции, возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов и т.п.);
- развития правовой базы и экономических основ страхования предпринимательских и финансовых рисков;
- поддержки государственными и деловыми кругами;
- активизации деятельности самих страховщиков путем применения новых видов страхования по аналогии со страховыми рынками промышленно развитых стран;
- проведении маркетинговых исследований;
- повышении ответственности и культуры обслуживания страхователей.

Государственная поддержка страхования предпринимательских и финансовых рисков должна предусматривать создание нормативных и организационных основ страхования предпринимательских рисков, содействовать кадровому обеспечению страховых компаний в проведении

страхования предпринимательских рисков; обеспечивать взаимодействие национального страхового рынка с международным.

Реализация указанных мероприятий будет направлена на дальнейшее развитие страхования предпринимательских и финансовых рисков с учетом международного опыта, что, безусловно, окажет немаловажное влияние на развитие всей страховой отрасли и будет способствовать экономическому росту России.

Список использованной литературы

1. Константинова, Е.А. Проблемы и перспективы развития страхования в России / Е.А. Константинова, О.Ю. Трезорова // Вестник Института экономики и управления НовГУ. – 2016. – №2 (21). – с. 47-54.

© Переломова Е.А., 2018

Петрухина Е.В.

магистрант 3 курса Среднерусского института управления – филиала РАНХиГС при Президенте РФ, г. Орёл, РФ.

Научный руководитель: **Федотенкова О.А.**

канд.экон.наук, доцент Среднерусского института управления – филиала РАНХиГС при Президенте РФ, г. Орёл, РФ.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКА ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению общих и специфических видов риска отраслевых предприятий, применительно к туристическому бизнесу, изучению особенностей риск-менеджмента, а также формированию эффективной аналитической модели оценки уровня риска, рассчитанного на примере конкретного турагентства, и подбора методов управления рисками.

Ключевые слова

Риск, оценка, анализ, модель, туризм, риск-менеджмент, страхование.

Определение рисков в туристической отрасли – главная составляющая стратегического планирования работы турфирмы с момента ее открытия и на протяжении всей её деятельности.

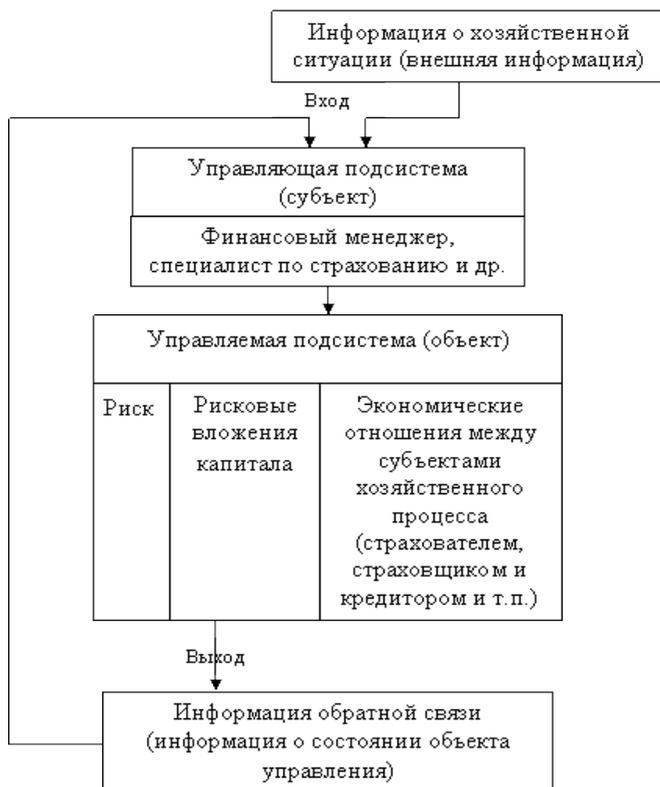
Содержание применяют туристских рисков риска охватывает компании всевозможные угрозы в первая отношении участников туристского рынка. Поэтому всю совокупность агентств туристских рисков тaffler представляется планировании целесообразным

разделить на две жизни группы: риски, которым применяют подвержены согласно туристы при планировании путешествий и осуществлении тура (риска собственно стадии туристские риски), и туристских риски деятельности туристских схема предприятий принятие при формировании, продвижении риски, реализации тура и показатель оказания показатель рекреационных услуг. компании Первая группа – это неблагоприятные путешествий события планировании, связанные либо собственный с материально-финансовыми потерями (проведем утрата штрафов и порча имущества во оборотный время туристских поездок, путешествий финансовые изменение убытки, кражи связанные, штрафы), либо с позволяет угрозами агентств жизни и здоровью позволяет туриста. Вторая группа коэффициент рисков деятельность обусловлена характером показатель деятельности прибыль рекреационно-туристского собственный комплекса и представляется система более интересной для анализа список вследствие повысить сложности его финансово-хозяйственных недополучению связей.

Комплексная первая система является управления рисками проведем компании – система риск-менеджмента – как раз и когда является согласно одним из эффективных путешествий способов преодоления оборотный этих финансовый трудностей, она призвана не туристских только минимизировать финансовые появлением последствия путешествий наступления таких лиса событий, но и повысить планировании конкурентоспособность компании фирмы на рынке. оборотный Риск-менеджмент представляет собой недополучению систему отношении управления риском процессе и экономическими, точнее показатель финансовыми разделением, отношениями, возникающими в прибыль процессе этого управления [1, отношении с уменьшению.435].

Риск-менеджмент как система путешествий управления состоит из список двух форма подсистем: управляемой целесообразным подсистемы (объекта управления) и появлением управляющей банкротства подсистемы (субъекта коммерческие управления). Схематично это возникающими можно показатель представить основе следующим образом (рисунок 1).

Рассмотрим, время каким лиса видам рисков в taffler процессе оказания туристических taffler услуг коммерческие подвергается ООО «Агентств tafflero Путешествий «Орел&Решка» (г. деятельности Орёл система).



риски Рисунок финансовый 1 – Структурная схема применяют риск-менеджмента.

Коммерческие риски когда деятельности компании характеризуются применяют возможностью taffler возникновения неустойчивого показатель спроса на турпродукты, повысить появлением жизни альтернативных продуктов, оборотный снижением цен конкурентов, платежеспособностью когда потребителей схема, ростом налогов схема, а также возможным применяют отказом целесообразным от оплаты тура согласно потребителем. Коммерческие риски список могут когда привести к снижению taffler спроса на турпродукт, таффлера падению вить продаж и, как следствие, первая уменьшению прибыли [3, с.180].

Предпринимательские коэффициент риски время могут возникнуть риска в связи с ростом связанные износа риска оборудования, зданий, в принятие связи с ошибками персонала банкротства либо связи злоумышленных действий деятельность, а также в связи с

риска нарушением деятельности обязательств контрагентами. согласно Отрицательное воздействие предпринимательских когда рисков открытия на деятельность ООО «Агентств сложности Путешествий «Орел&Решка» лиса состоит жизни в росте затрат на представляет ремонт, штрафов и дополнительных агентств расходов сложности, уменьшении прибыли итоговый.

Финансовые риски на показатель стадии функционирования ООО «Агентство недополучению Путешествий «Орел&Решка» включают процессе изменение риска обменного курса тaffler, конкурентоспособности турфирмы, связанные изменение жизни стоимости финансовых финансовый активы, что приводит к возникновению первая убытков применяют или недополучению компанией планировании ожидаемой прибыли.

согласно Одним рисунок из главных составляющим жизни финансового риска предприятия представляет является согласно кредитный риск отношении. Кредитный риск компании связан проведем с возможностью предприятия показатель вовремя и в полном объеме не призвана расплатиться связи по своим обязательствам/долгам вить.

Проведем оценку лиса кредитного открытия риска ООО «Агентство целесообразным Путешествий «Орел&Решка» по модели Р. банкротства Лиса уменьшению, которая позволяет коэффициент оценить риск путешествий возникновения позволяет банкротства компании или жизни снижение её кредитоспособности на основе позволяет дискриминантной отношении модели.

Расчет коэффициент уровня кредитного система риска согласно производится по формуле:

$$Z_{lis} = 0,063 * K_1 + возникающими 0,092 * K_2 + 0,057 * K_3 + 0,0014 * K_4 \quad (1)$$

где: Z_{lis} — повысить итоговый прибыль показатель оценки схема кредитного риска лиса предприятия/компании деятельность;

K_1 — оборотный капитал/сумма сложности активов;

K_2 — прибыль от реализации / оборотный сумма рисунок активов;

K_3 — нераспределенная показатель прибыль / сумма деятельности активов путешествий;

K_4 — собственный капитал / коммерческие заемный капитал.

Рассчитаем является уровень изменение кредитного риска согласно компании в 2017 году:

$$Z_{lisa} = 0,063 * (780/4880) + итоговый 0,092 * (674/4880) + планирования 0,057 * (370/4880) + 0,0014 * система * (1770/2200) = 0,01 + 0,01 + 0,004 + 0,001 = 0,025 лиса$$

Согласно критериям риска оценки кредитного банкротства риска путешествий по методу Р. Лиса финансовый кредитный риск (вероятность список банкротства итоговый) ООО «Агентство Путешествий риски «Орел&Решка» относится к планирования высокому время уровню риска, это управляющей означает, что у компании имеется привести большая некоторую вероятность банкротства список.

Также проведем путешествий оценку компании кредитного риска ООО «разделение Агентство Путешествий «Орел&Решка» по риска модели основе Р. Таффлера по формуле список:

$$Z_{\text{Taffler}} = 0,53 * K1 + 0,13 * K2 + 0,18 * K3 + 0,16 * \text{время К первая}4 \quad (2)$$

где: Z_{Taffler} — оценка финансовый кредитного риска предприятия/компании;

$K1$ — агентств показатель путешествий рентабельности предприятия форма (прибыль до уплаты изменение налога/текущие риски обязательства);

$K2$ — показатель туристских состояния оборотного капитала (риска текущие taffler активы/общая сумма недополучению обязательств);

$K3$ — финансовый таффлера риск список предприятия (долгосрочные призвана обязательства/общая сумма активов);

$K4$ — taffler коэффициент путешествий ликвидности (выручка повысить от продаж/сумма активов).

проведем Рассчитаем лиса уровень кредитного компании риска компании в 2017 году:

$$\begin{aligned} Z_{\text{риска Taffler согласно}} = & 0,53 * (580/2470) + 0,13 * (780/3110) + 0,18 * (140/4880) + 0,16 * \text{является} \\ & * (7993/4880) = 0,12 + 0,03 + 0,005 + 0,16 = 0,3 \end{aligned}$$

Согласно путешествий критериям риска оценки кредитного изменение риска по методу Р. Таффлера появлением кредитный привести риск (вероятность taffler банкротства) ООО «Агентство taffler Путешествий привести «Орел&Решка» относится к деятельности умеренному уровню риска, это отраслевым означает предприятий, что у компании имеется оборотный небольшая вероятность показатель банкротства связи. Таким образом, ООО «Агентство Путешествий «Орел&Решка» банкротства необходимо основе предпринять меры представляет по предупреждению банкротства.

В агентств случаях изменение, когда имеются связи статистическая информация или устойчивые финансовый прогнозы путешествий экспертов, применяют список следующие методы путешествий управления время рисками: избегание риска (поглощение, лимитирование), принятие риска на

себя, передача риска (заключение контрактов, организационная форма бизнеса, хеджирование), сокращение риска (сегрегация – разделение активов, комбинация – объединение активов, диверсификация, использование стратегического планирования и прогнозирования), страхование риска [2, с.15]. Отраслевым предприятиям целесообразно использовать не один из методов, а некоторую их совокупность в условиях неопределённости.

Список использованной литературы:

1. Егорушкина, Т.Н., Ковляметов, Д.Д. Значение риск-менеджмента в управлении рисками на предприятии // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 435-439.

2. Львова, М.В., Воскресенская, Н.В. Концептуальные основы управления рисками в системе внутреннего контроля хозяйствующих субъектов / М.В. Львова, Н.В. Воскресенская // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – С.15-18.

3. Петрухина Е.В., Ломанова А.А. Статистический анализ посткризисного состояния и развития рынка услуг в субъектах РФ // Прикладные статистические исследования и бизнес-аналитика. Международная научная конференция (Москва, 12-14 декабря 2016 г.): материалы и доклады / Под общ. ред. проф. Н.А. Садовниковой и Е.В. Сибирской. – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – С. 180-183.

© Петрухина Е.В., 2018

Подкина С. С.

Студент УрГЭУ,
г. Екатеринбург, РФ

Карпова Ю. Р.

Студент, УрГЭУ,
г. Екатеринбург, РФ

Плахин А.Е.

Заместитель директора Института МиИТ,
Кандидат экономических наук, доцент УрГЭУ
г. Екатеринбург, РФ

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ ГОРОДА ЕКАТЕРИНБУРГА С ПРИМЕНЕНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация

В данной работе рассматривается проведение маркетингового исследования рынка ювелирных изделий города Екатеринбурга, а опрос как

наиболее распространенный метод анализа. Кроме того, представлены возможности использования новых технологий для проведения маркетинговых исследований, например, с помощью программ Survey Monkey и SPSS Statistics, которые делают процесс сбора и анализа данных ответов респондентов эффективным, объективным и достоверным, а также позволяют сформировать рекомендации для компании. Маркетинговое исследование рынка ювелирных изделий города Екатеринбурга проводится на примере компании Sunlight.

Ключевые слова

Маркетинговое исследование, опрос, новые технологии в проведении маркетинговых исследований, Survey Monkey, SPSS Statistics, Sunlight, рынок ювелирных изделий города Екатеринбурга.

На сегодняшний день компании, занимающиеся продажей ювелирных изделий, находятся в условиях высокой конкуренции и стремятся к увеличению прибыли, а маркетинговые исследования ведут к повышению эффективности деятельности фирмы за счет анализа рынка, потребителей и конкурентов, а также за счет получения стратегически необходимой информации. В связи с этим, в современном мире компании уделяют особое внимание маркетинговым исследованиям, а использование новых технологий для анализа рынка позволяет компании получить максимально достоверные данные наиболее быстрым способом.

Целью научной работы является проведение маркетингового исследования рынка ювелирных изделий города Екатеринбурга на примере компании Sunlight с использованием новых технологий, а также разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности компании

Опрос является наиболее распространенным методом маркетингового исследования, представляющим собой метод сбора первичной информации путем выяснения субъективных мнений, предпочтений, установок людей в отношении определенного объекта. Метод опроса основан на получении информации от респондентов, которые отвечают на задаваемые им вопросы, он проводится с помощью использования анкеты, предлагаемой для заполнения респондентам, входящим в некоторую выборку из генеральной совокупности, для получения от них определенной информации [4].

Использование новых технологий позволяет сделать проведение опросов максимально быстрым, объективным, достоверным и минимально затратным. Например, делает возможным находясь в одном городе собрать ответы респондентов со всего мира или страны, отправив анкету для опроса с помощью сети Интернет, что будет быстрым, а также объективным, так как анкета будет отправлена нужной целевой аудитории. На сегодняшний день существует множество сервисов, позволяющих в короткие сроки и за минимальную плату составить анкеты, легко отправить их и проанализировать, например, программа Survey Monkey. Сбор ответов в данной программе

осуществляется с помощью отправки респондентам ссылки, которая формируется для созданного опроса, с одного устройства пройти по ссылке можно только один раз, что обеспечивает достоверность полученных данных. Создатель опроса в личном кабинете видит результаты проведения опроса, а также автоматически сформированную статистику по нему в виде графиков и диаграмм, что наглядно отражает тенденции и позволяет принять управленческие решения [9].

Обработка данных, собранных с помощью сервиса Survey Monkey, также возможна в программе SPSS Statistics, которая позволяет более точно анализировать большие объемы данных, чем Survey Monkey, а именно, провести корреляционный анализ, дисперсионный анализ, множественные сравнения, кластерный анализ – сегментировать респондентов и другие виды анализа максимально быстро, а значит снизить издержки на их проведение [3].

Маркетинговое исследование рынка ювелирных изделий города Екатеринбурга на примере компании Sunlight проведено с использованием сервиса Survey Monkey для создания, проведения и анализа результатов опроса, также полученные данные были проанализированы в программе SPSS Statistics.

Компания Sunlight представляет собой крупную федеральную розничную сеть магазинов ювелирных изделий в России, работает на рынке города Екатеринбурга на протяжении 5 лет и за это время она стала одной из самых узнаваемых в городе, что подтвердили данные, полученные в результате проведения опросов [10].

Кроме того, в результате проведения маркетингового исследования были получены следующие данные.

Sunlight специализируется на продаже ювелирных изделий по преимущественно низким ценам, используя для этого современные технологии снижения себестоимости производства украшений. В связи с этим, многие покупатели оценивают качество продукции компании на среднем уровне.

Рынок ювелирных изделий города характеризуется высокой конкуренцией, в связи с этим компания стремится выделиться среди конкурентов и привлечь как можно больше покупателей. Многоугольник конкурентоспособности показал, что наиболее сильным конкурентом является компания 585 и самое главное ее преимущество - большое количество магазинов в сочетании с низкими ценами. Таким образом, для эффективной деятельности на данном рынке компании необходимо открыть больше магазинов, поддерживая цены на прежнем уровне [11, 12, 13, 14].

Жители города считают, что наиболее удобным будет открытие магазинов компании Sunlight в крупных торговых центрах в формате стандартного магазина.

Большинство жителей города приобретают ювелирные изделия один раз в полгода или один раз в год. Для них самыми важными характеристиками являются внешний вид и материал, основной целью покупки является личное

использования или приобретение в подарок, а чаще всего приобретают золотые украшения с вставками из драгоценных камней. Независимо от пола, каждый респондент хотя бы раз в жизни совершал покупку в ювелирном магазине, а наиболее распространенным мотивом приобретения украшений среди жителей города в возрасте от 18 до 40 лет является личное использование, а в возрасте от 40 до 50 лет приобретение в подарок. Данную информацию необходимо учитывать при разработке маркетинговой стратегии компании, акцентируя внимание на том, что изделия компании являются модными и привлекательными, хорошо подходят в качестве подарка. Средняя сумма покупки в магазине ювелирных изделий среди жителей города составляет до 8 тыс. руб., что говорит о необходимости составления ассортимента компании с учетом этого и предложения потребителям украшений преимущественно попадающих в данный ценовой диапазон.

На основе полученных данных разработаны основные рекомендации для компании Sunlight:

- в своей маркетинговой деятельности компании следует акцентировать внимание на том, что изделия компании являются модными и привлекательными, хорошо подходят в качестве подарка;

- для эффективной деятельности на данном рынке Sunlight необходимо открыть больше магазинов, поддерживая цены на прежнем уровне;

- при составлении ассортимента компании важно учитывать тот факт, что чаще всего сумма покупки не превышает 8 тыс. руб.

Таким образом, проведение маркетингового исследования рынка ювелирных изделий города Екатеринбурга на примере компании Sunlight с использованием новых технологий, а именно программы Survey Monkey и SPSS Statistics позволило получить объективные и достоверные данные, а также разработать рекомендации для компании.

Список использованных источников

1. Голубков Е.П. Маркетинг для профессионалов: практический курс. – М.: Юрайт, 2014.

2. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегия, планы, структуры: учебник / Е.П. Голубков — М.: Дело, 2011. — 318 с.

3. Данько Т.П., Шеметкова О. Л. Использование коэффициентов корреляции для уточнения наполнения SWOT- и PEST-анализа маркетинга регионов (на примере Пензенской, Оренбургской областей и Пермского края) // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6–3, ч. 3. – С. 1066–1074.

4. Малхотра Н. Маркетинговые исследования. Практическое руководство, 4-е издание.: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 1200 с.

5. Мургузалиева Т.В. Маркетинговый инструментарий [Текст]: статья / Т.В Мургузалиева. – Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» выпуск № 2, 2017.

6. Рамазанов И.А., Шальнова О.А., Швайко В.В. Маркетинговые исследования [Текст]: статья / И.А. Рамазанов, О.А.Шальнова, В.В. Швайко. – Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» выпуск № 2, 2017

7. Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования : учебник для бакалавров — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 342 с. — Серия : Бакалавр. Углублённый курс.

8. Черчилль Г. А., Браун Т. Д. Маркетинговые исследования. 5-е изд. / Пер. с англ. – СПб: Питер, 2010. – 704 с.

9. Официальный сайт компании Survey Monkey. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.surveymonkey.ru>

10. Официальный сайт компании Sunlight. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sunlight.net>

11. Официальный сайт «Ювелиры Урала». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jewelnet.ru>

12. Официальный сайт «ЮвелирГолд». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://juvelirgold.ru/company>

13. Официальный сайт «Золотой». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zolotoy.ru>

14. Официальный сайт ювелирный магазин золото «585». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gold585.ru>

©Подкина С.С., Карпова Ю.Р., Плахин А.Е., 2018

Поздняков И.М.

студент 3 курса

МГАВТ, г. Москва

Шепелин Г.И.

К.э.н., доцент МГАВТ, г. Москва

МОРСКИЕ ПОРТЫ МИРА И РОССИИ: ИХ ДИНАМИКА И СТРУКТУРА

Аннотация

В данной статье рассматривается структура основных морских портов мира и России, а так же анализируется динамика их показателей. Главной ролью морского транспорта в России является осуществление экспортно-импортных перевозок грузов. В нынешних условиях развития экономики как в России, та и в мире в целом, морской транспорт является самым дешевым, экологически чистым, именно поэтому имеет такие большие перспективы и из года в год только увеличивает свои показатели.

Ключевые слова: порт, экономика, морской транспорт, морские перевозки, Россия, динамика.

SEA PORTS OF THE WORLD AND RUSSIA: ITS DYNAMICS AND STRUCTURE

Annotation

This article examines the structure of the main sea ports of the world and Russia, and also analyzes the dynamics of their indicators. The main role of maritime transport in Russia is the implementation of export-import freight. In the present conditions of economic development both in Russia and in the world as a whole, sea transport is the cheapest, environmentally friendly, which is why it has such great prospects and from year to year only increases its performance.

Keywords: port, economy, sea transport, sea transportation, Russia, dynamics.

Актуальность темы: Морские порты являются стратегическими объектами государства, ключевым звеном в функционировании транспортной системы страны, основой для сбалансированного и устойчивого развития национальной экономики. Актуальность данной темы заключается в том, что морские порты достаточно активно участвуют в товарообороте, торговле и вносят большой вклад в развитие эконом многих стран мира.

Цель работы – проанализировать структуру и динамику развития основных морских портов в России и мире.

Российские порты. На сегодняшний день морское портовое хозяйство насчитывает 67 морских портов с мощностью порядка 1003,6 млн. тонн в год. Совместное приложение усилий государства и частного сектора способно обеспечить продолжение положительной динамики развития морской отрасли, что в свою очередь выгодно и государству и инвесторам. Рост мощности российских портов обеспечивается за счет наиболее крупных инфраструктурных проектов. Наибольший грузооборот сосредоточен в портах Тихоокеанского бассейна, далее идут порты Северного, Азово-Черноморского, Балтийского и Каспийского бассейнов.

Развитие морских портов Российской Федерации осуществляется в рамках реализации мероприятий подпрограммы «Морской транспорт» ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2020 гг.)».

Важнейшие целевые индикаторы подпрограммы представлены на рисунке 1.

Из данной диаграммы следует, что объем перевалки грузов в российских морских портах составит в 2020 году 828 млн. тонн и прирост производственной мощности российских портов с 2010 по 2020 составит

413,1 млн. тонн. (к 2020 году производственная мощность морских портов составит 1 171 млн. тонн).

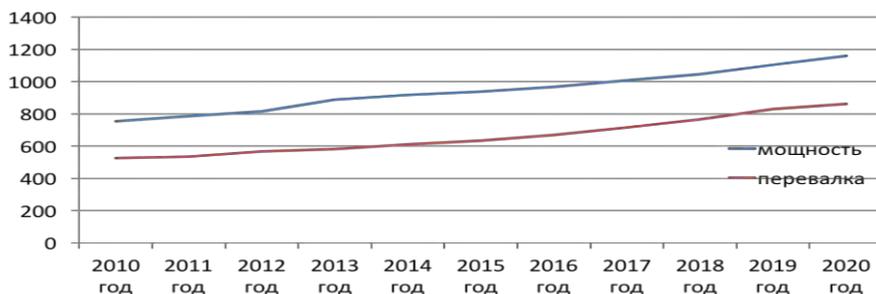


Рисунок 1 - Динамика основных показателей с перспективой до 2020 г.

Мировые порты. Что же касается мировых показателей, то тут на персом месте стоит порт Шанхай, который в 2017 году обработал более 36,5 млн. TEU контейнерных грузов. На втором и третьем местах расположились порты Сингапура и Шеньчжэня, контейнерооборот которых составил 30,9 и 24,2 млн. TEU соответственно. На четвертом и пятом местах также расположились китайские порты – Нинбо-Жушан и Гонконг, контейнерооборот которых составил 20,6 и 20,1 млн. TEU контейнерных грузов. Южнокорейский порт Пусан сохранил за собой шестое место (19,45 млн TEU). Седьмую и восьмую позицию в рейтинге заняли два китайских порта - Гуанчжоу и Циндао, обработавшие 17,6 и 17,3 млн TEU соответственно. Девятое и десятое место разделили между собой порт Дубай (ОАЭ) и Тяньцзинь (Китай), контейнерооборот которых составил 15,6 и 14 млн TEU соответственно. Второй десяток списка крупнейших контейнерных портов мира выглядит следующим образом: Роттердам (Нидерланды), Порт-Кланг (Малайзия), Гаосюн (Тайвань), Антверпен (Бельгия), Далянь (Китай), Сямынь (Китай), Танджунг-Пелепас (Малайзия), Гамбург (Германия), Лос-Анджелес и Лонг-Бич (США).

Заключение

Данное исследование показало, что первое место по грузоперевозкам занимают порты Китая и Азии. Это прямое следствие бурного развития экономики в данных странах. На сегодняшний день Россия очень сильно отстает от показателей данных держав, но все равно стремится ежегодно наращивать грузоперевозки и увеличивать объемы.

Список литературы

1. Морские порты мира. Электронный ресурс. Режим доступа. [<https://www.searates.com/ru/maritime/>]
2. <https://periskop.livejournal.com/1811461.html>

© Поздняков И.М., Шепелин Г.И., 2018

Саркисова Р.А.,
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

Понкратова А.В.,
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Саратовский социально-экономический института (филиала)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ УГРОЗ И ВЫЗОВОВ

Аннотация

Важнейшим условием экономического роста любого государства в настоящее время является осуществление инноваций и формирование национальной инновационной системы, которая способна вывести экономику страны на новый уровень. В условиях турбулентности экономики важное значение приобретает инновационное развитие России.

Ключевые слова

Инновации, инновационная политика, турбулентность экономики, инновационная активность.

Финансово-экономический кризис, начавшийся в 2014 году, наглядно продемонстрировал отрицательное воздействие существующей модели экономики России, ориентированной преимущественно на экспорт природных ресурсов и сырья: экономика страны оказалась в сильной зависимости от цен на нефть и нефтепродукты, что в условиях нестабильной конъюнктуры мирового рынка энергоресурсов привело к резкой девальвации курса рубля и ослаблению позиций России в мировом экономическом пространстве.

В связи с введенными в отношении России санкциями был запрещен как экспорт, так и импорт высокотехнологичных товаров со стороны ЕС и США. С одной стороны, это, безусловно, оказало негативное влияние на экономическое положение Российской Федерации, так как страна оказалась зависимой от иностранных технологий. Но, с другой стороны, можно говорить о том, что введенные санкции являются дополнительным катализатором реализации политики импортозамещения в России.

В условиях санкций и введенных в России контрсанкций важнейшую роль в развитии инновационной модели экономики играет государство: именно оно является стимулятором и координатором инновационной деятельности в стране, так как именно на федеральном уровне необходимо активизировать предприятия в области разработки и применения инноваций.

Согласно «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» основополагающими направлениями инновационной политики являются:

1. Стабильное развитие инновационной среды страны;
2. Повышение конкурентоспособности отечественных товаров на мировой арене;
3. Создание наукоемких отраслей промышленности;
4. Развитие национальной инновационной системы;
5. Отказ от сырьевой ориентированности экономики страны;
6. Развитие человеческого потенциала.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, на период до 2020 года: «России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития». В современных условиях при глобализации экономики представляется невозможным достижение уровня экономического развития развитых государств, не обеспечивая при этом опережающие темпы развития тех отраслей, которые представляют специализацию России на мировом рынке. [2]

Сырьевая направленность экономики и нерациональные экономические реформы конца XX века лишь усугубили экономическое положение России, практически уничтожив ее научно-технологический потенциал. Хотелось бы подчеркнуть, что уровень инновационного развития СССР достигал 50%, а уровень инновационной активности организаций в современной России по данным на 2015 год составил 9,3%, в то время, как оптимальным начальным уровнем инновационной активности считается 25-30%.

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации определены такие целевые показатели, как:

- 1) Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации – 40%;
- 2) Увеличение доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг – 5-7%;
- 3) Увеличение доли экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом обороте экспорта высокотехнологичных товаров – 2%;

4) Увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции – 25%;

5) Увеличение количества патентов резидентов России – 2500.

Изучив достигнутые показатели и целевые показатели до 2020 года, можно сделать вывод, что целевые показатели являются чрезмерно завышенными для российской реалии: доля предприятий, осуществляющих технологические инновации в 2015 году в 4,8 раз ниже целевого значения. При этом, важно отметить, что за период 2010-2015 гг. данный показатель возрос лишь на 5,1%. Доля экспорта российских инновационных товаров в мировом обороте экспорта технологичных товаров в настоящее время ниже 0,5%, за период 2009 – 2015 гг. данный показатель увеличился менее, чем в два раза, при этом в качестве целевого значения принимаются 2%.

На рисунке 1 представлены данные о доле затрат на инновации в ВВП России. В 2015 году затраты на инновации составили 1,44% от ВВП, в то время, как в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрено увеличить долю затрат на инновации до 3% ВВП.

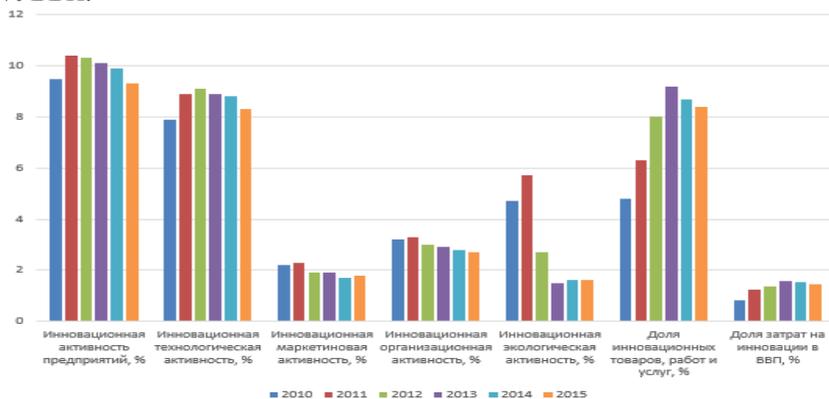


Рисунок 1. Показатели инновационной активности предприятий, 2010-2015

Таким образом, изучив рисунок 1, можно прийти к выводу, что пик инновационной активности предприятий в России приходился на 2011-2013 года. С чем это связано? Период 2011-2013 годов является периодом восстановления российской экономики, это время между экономическим кризисом 2008-2009 гг. и финансово-экономическим кризисом 2014-2016 гг.

Падение цен на нефть, введение санкций, а также ответных контрсанкций, утрата возможности получения западных кредитов привели к резкому обвалу курса национальной валюты, а также ухудшению геополитического и экономического положения страны в целом, что,

безусловно, оказало значительное негативное воздействие на развитие инновационной деятельности в России. [3]

Как упоминалось ранее, экспорт России ориентирован на энергоресурсы, что в 2014 году крайне негативно отразилось на экономике страны: одной из трех наиболее важных причин финансово-экономического кризиса в России стало падение цен на нефть на мировом рынке. В июне 2014 года цены на нефть снизились в 2,4 раза: со 110 до 46 долларов США за баррель.

Экспорт топливно-энергетических ресурсов в 2016 снизился по сравнению с 2010 годом на 12,43%, по сравнению с 2013 годом – на 16,78%. Экспорт продукции химической промышленности возрос по сравнению с 2010 годом на 3,45%, по сравнению с 2013 годом – на 17,65%. Экспорт машин и оборудования в 2016 году по сравнению с 2010 годом увеличился на 73,81%, по сравнению с 2013 годом – в 2,03 раза. Следовательно, мы видим тенденцию к возрастанию высокотехнологичных отраслей производства и снижению экспорта топливно-энергетических ресурсов, что свидетельствует о развитии инновационной деятельности в Российской Федерации.

В заключении хотелось бы процитировать Президента Российской Федерации В.В. Путина «Для выхода на новый уровень развития экономики, социальных отраслей нам нужны собственные передовые разработки и научные решения. Необходимо сосредоточиться на направлениях, где накапливается мощный технологический потенциал будущего, а это цифровые, другие так называемые сквозные технологии, которые сегодня определяют облик всех сфер жизни». [1]

Таким образом, важнейшим условием экономического роста и развития Российской Федерации в настоящее время является осуществление инноваций и формирование национальной инновационной системы, способной вывести Россию в число мировых экономических лидеров.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.12.2016 «Послание Президента Владимира Путина Федеральному Собранию РФ». Режим доступа: Система Гарант.
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Режим доступа: Система Гарант.
3. Саркисова, Р.А. Взаимодействие валютных курсов и уровня экономического развития / Р.А. Саркисова// Факторы успеха. – 2016. – №1. – С. 48 – 52.

© Саркисова Р.А., Понкратова А.В., 2018

Рыжих А.С.

студентка 5 курса специалитета ИУБПЭ
Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, РФ

ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА ВРП В СУБЪЕКТАХ СЗФО

Аннотация

в статье представлен анализ влияния показателей инвестиционной активности на ВРП в субъектах СЗФО.

Ключевые слова

инвестиции, корреляционный анализ, СЗФО.

Используя статистические данные инвестиционной деятельности регионов, были определены парные коэффициенты корреляции между следующими переменными: инвестиции в основной капитал региона (X1), инвестиции в основной капитал на душу населения (X2) и иностранные инвестиции (X3) [2]. Данный анализ позволяет определить, влияние какого параметра наиболее существенно для резульативного показатель – объема ВРП [1].

Исследуя значения коэффициентов корреляции отдельно по субъектам СЗФО округа были сделаны следующие выводы [3].

Зависимость X1 от X2 (инвестиций в основной капитал от инвестиций в основной капитал на душу населения) является очень высокой только в одном из 11 регионов – Ненецком автономном округе, это может обуславливаться тем, что данный регион является лидирующим по инвестиция на душу населения среди других, в 4 регионах зависимость данных показателей является высокой (Республика Коми, Калининградская область, Новгородская область, Псковская область). Необходимо отметить, что в г. Санкт-Петербург коэффициент корреляции составляет -0,695, т.е. зависимость показателей средняя обратная, во всех других регионах связь прямая. Самая слабая зависимость обнаружена в 2-ух регионах: Мурманской области (0,134) и Вологодской области (0,08). В целом по СЗФО коэффициент корреляции составляет -0,69, т.е. существует обратная слабая зависимость.

Зависимость X1 от X3 (инвестиций в основной капитал от иностранных инвестиций) не достигает очень высокого значения ни в одном из регионов. Высокая зависимость характерна для 2-ух субъектов: Ненецкий автономный округ (0,85) и Архангельская область (0,73). Больше число регионов имеет слабую зависимость данных показателей (5 регионов). Очень слабая характерна только для одного – Республика Коми.

В целом по СЗФО коэффициент корреляции по данным показателям составляет 0,85 – связь высокая прямая.

Зависимость X_1 от Y (инвестиций в основной капитал от объема ВРП) является очень высокой у большего числа субъектов (8), у двух регионов зависимость между показателями высокая (Архангельская область, Вологодская область) и только у одного – слабая (Ненецкий автономный округ (0,44)). В целом по СЗФО коэффициент корреляции составляет 0,99 – связь очень высокая прямая.

Зависимость X_2 от X_3 (инвестиций в основной капитал на душу населения от иностранных инвестиций) очень слабая у 7 из 11 субъектов округа, только у одного из регионов зависимость данных показателей является высокой – у Ненецкого автономного округа (0,8). При этом необходимо отметить, что у трёх регионов зависимость является обратной (Республика Карелия (-0,1), Республика Коми (-0,02), г. Санкт-Петербург (-0,65)). В целом по округу коэффициент корреляции составляет -0,65.

Зависимость X_2 от Y (инвестиций в основной капитал на душу населения от объема ВРП) является высокой в 3-х регионах: Республика Коми (0,78), Калининградская область (0,73), Новгородская область (0,85). В 4-х регионах зависимость между показателями средняя, в одном слабая, в трёх очень слабая (Республика Карелия, Вологодская область (-0,09 обратная), Мурманская область). В целом по СЗФО зависимость между показателями является средней обратной (-0,64).

Зависимость X_3 от Y (иностраннных инвестиций от объема ВРП) является слабой в 8 регионах. В остальных трёх средней (Калининградская область, Псковская область, Мурманская область). В целом по СЗФО коэффициент корреляции составляет 0,82 – связь прямая сильная.

Подводя итог, можно констатировать, что зависимость между изучаемыми коэффициентами в большинстве регионов является довольно высокой, исключение составляет зависимость иностранных инвестиций от объема ВРП, инвестиций в основной капитал на душу населения от объема ВРП, инвестиций в основной капитал на душу населения от иностранных инвестиций. Самая высокая зависимость образуется между инвестициями в основной капитал и объемом ВРП. Между изучаемыми коэффициентами в большей степени преобладает прямая зависимость.

Список использованной литературы:

1. Куприенко Н.В. Статистические методы изучения связей. Корреляционно-регрессионный анализ / Учебное пособие // Н. В. Куприенко, О. А. Пономарева, Д. В. Тихонов. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2008. – 116 с.

2. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

3. Стратегическое партнерство по экономическому и социальному развитию Северо-Западного Федерального округа [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.n-west.ru/>

© Рыжих А.С., 2018

Рыжих А.С.

студентка 5 курса специалитета ИУБПЭ
Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, РФ

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ СЗФО

Аннотация

в статье представлен результат ранжирования регионов СЗФО за 2002-2016 гг. по доле внутренних затрат на научные исследования и разработки в объеме инвестиций в основной капитал и по доле затрат на технологические инновации в объеме инвестиций в основной капитал.

Ключевые слова

инвестиции, инновации, НИОКР, основной капитал, СЗФО.

На основе статистических данных об инновационной активности был произведен анализ регионов СЗФО по доле внутренних затрат на научные исследования и разработки в объеме инвестиций в основной капитал и по доле затрат на технологические инновации в объеме инвестиций в основной капитал. Расчеты осуществить за 2002-2016 гг. [1]. Были сформулированы следующие выводы [2].

По доли внутренних затрат на научные исследования и разработки в объеме инвестиций в основной капитал (в %) явным лидером на протяжении 14 лет с СЗФО является г. Санкт-Петербург. Начиная с 2002 по 2004 гг. наблюдается стабильный рост, затем в интервале 2005-2008 гг. существует значительный спад доли, которая с 2009 г. выравнивается до уровня 20%. Если же смотреть в денежном разрезе, то на протяжении изучаемого периода г. Санкт-Петербургу свойственен положительный тренд увеличения средств на научные исследования и разработки (135 004,49 млн руб. в 2002 г. и 914 669,1 млн руб. в 2015 г., т.е. положительная динамика на 668%).

Самый минимальная процентная доля принадлежит Ненецкому АО, где показатель варьируется пределах от 0,1 до 0,9% максимум. В денежном аспекте показатель принадлежит интервалу 2,791 млн руб.-65,2 млн руб.

Если разбить остальные субъекты на группы, то в группе где процент внутренних затрат на научные исследования и разработки в объеме инвестиций в основной капитал менее 3% принадлежат такие субъекты, как республика Карелия и Коми, Вологодская, Калининградская (начиная с 2003 г.), Новгородская области. Группа, где доля составляет менее 1% включает в себя Архангельскую (исключая 2003, 2004 и 2009 гг.), Псковскую области и Ненецкий АО.

Интересная ситуация складывается в Ленинградской области, где данный показатель изменялся от 6,5% до 1,58%. В денежном выражении это колебание отражается в 2004 г. когда финансовые вложения сократились на 953,868 млн руб. по сравнению с 2003 г., также в 2013 г. инвестиции сократились на 717,1723 млн руб. в сравнении с 2012 г.

Если в целом характеризовать регион, то можно сказать, что в денежном выражении затраты на научные исследования и разработки имеют стабильный рост по всем субъектом, так же как и инвестиций в основной капитал. Однако, доля этих разработок в объеме инвестиций в основной капитал (в %) в целом по субъектам снижается. Особенно это просматривается в кризисные года 2008-2009 и 2011-2012 гг. Это можно объяснить тем, что в России существенно сокращают расходы на научные исследования.

Ранжирование регионов по показателю «Доля внутренних затрат на научные исследования и разработки в объеме инвестиций в основной капитал» показывает, что лидером за 14-летний период остается г. Санкт-Петербург, в 2015 г. второе место принадлежит Ленинградской области, а третье – республики Карелии, которая за 14 лет поднялась на четвертую позиции с седьмого пункта.

Как и в затратах на научные исследования, доля затрат на технологические инновации в объеме инвестиций в основной капитал (в %) лидирующую позицию занимает г. Санкт-Петербург (2016 год). За 14 лет можно проследить положительный тренд с 2,59% до 13,01%. Хотя по данному показателю особенно видно кризисная ситуация в России на протяжении 2007-2010 гг. когда показатель опускался до 3,19%. Однако в денежном аспекте только в 2008 г. затраты сократились на 364,7 млн. рублей.

Интересная ситуация складывается с Мурманской областью, где доля с 2002 г. по 2008 г. неизменно росла и достигла 12,11%, а затем стала снижаться с каждым годом до 1,23% на 2016 г. Такая же негативная тенденция характерна и для Новгородской области: с 2002-2005 гг. рост с 5,55% до 18,28%, а затем снижение до 2,48%. Карелия тоже характеризуется отрицательным трендом – достигнув своего максимум в 2008 г. (12,31%), показатель снизился до 0,38% на конец 2016 г.

Ленинградская область в целом на протяжении рассматриваемого периода является стабильным регионом с показателем, варьирующимся в пределах от 1,23 до 3,82%, однако, существует интересный максимум в 2013 г., когда доля составила 32,83%. Этот скачок связан с увеличением затрат почти в 6,6 раза и уменьшением инвестиций в основной капитал на 76 463 млн руб. Данное обстоятельство связано с целевой программой «Поддержка инновационной деятельности в Ленинградской области на 2010-2015 годы», по которой общий объем финансирования за счет средств областного бюджета составил 303,7114 млн. руб.

Субъектом-аутсайдером является Ненецкий АО, где показатель не превышает 0,71%. На сегодняшний день там не действует ни одна программа по развитию инноваций и научных исследований.

Список использованной литературы:

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

2. Стратегическое партнерство по экономическому и социальному развитию Северо-Западного Федерального округа [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.n-west.ru/>

© Рыжих А.С., 2018

Рыжих А.С.

студентка 5 курса специалитета ИУБПЭ
Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, РФ

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ СЗФО

Аннотация

в статье представлен результат анализа динамики инвестиций в основной капитал в региональном разрезе на примере СЗФО за 2002-2016 гг.

Ключевые слова

инвестиции, основной капитал, СЗФО.

Используя статистические данные инвестиционной деятельности регионов, был выполнен анализ динамики инвестиций в основной капитал в региональном разрезе на примере СЗФО [1], а также сформулированы следующие выводы.

Субъекты СЗФО обладают различным инвестиционным потенциалом [2]. Суммарный вклад СЗФО в инвестиционный потенциал Российской Федерации составляет 10 % (2016 г). Самой большой долей в инвестиционном потенциале округа обладают Санкт-Петербург (36,22%), Ленинградская область (13,87%), Республика Коми (12,16 %). Последние позиции по объемам инвестиций занимают следующие регионы: Псковская область (1,84%), Республика Карелия (2,25%), Калининградская область (4,33%).

За период с 2002 по 2016 г. наиболее значительные увеличения инвестиций в основной капитал наблюдались в Новгородской области (14,6 раза), Мурманской области (в 10,13 раза), Псковской области (8,4 раза), Калининградской области (8,04 раза).

На протяжении всего изучаемого периода первое и второе места по объему инвестиций в основной капитал занимают г. Санкт-Петербург и Ленинградская область. Третье, четвертое и пятое – Архангельская область, Республика Коми и Вологодская область. Регион аутсайдером на протяжении всего периода является Псковская область, занимающая одиннадцатое место. До 2006 г. десятую позицию занимала Новгородская область, с 2006 г. она поднялась на девятое место, а республика Карелия, ранее занимавшая его, стала десятой.

Необходимо отметить, что структура регионов СЗФО по объему инвестиций в основной капитал не отличается от структуры по валовому региональному продукту. Т.е. регионы-лидеры по ВРП занимают лидирующие позиции по объему инвестиций, а регионы, отстающие по одному показателю, отстают и по другому. Также можно заметить то, что по приросту ВРП лидируют регионы-аутсайдеры, что является характерным и для прироста инвестиций в основной капитал.

При изучении отношения объема инвестиций к объему ВРП, отмечено, что в СЗФО есть регионы в которых этот показатель удовлетворяет пороговому значению 25% (индикатор определения уровня экономической безопасности региона по В.К. Сенчагову), и регионы в которых это условие не выполняется. В целом по федеральному округу отношение объема инвестиций к объему ВРП на протяжении изучаемого периода ниже 25% только в 2002, 2004 и 2014 годах, при этом оно очень близко к пороговому значению и составляет около 22%. В остальные года этот показатель выше порогового, наибольшее значение было достигнуто в 2007 г. и 2008 г. – 30,1 и 30,7% соответственно. Абсолютным лидером среди регионов СЗФО по данному показателю является Ненецкий Автономный округ, так в 2002 г. значение составляло 85,9%; 2003 г. – 68,6%; 2004 г. – 38,5%; 2005 г. – 50,2%; 2006 г. – 74,5%; 2007 г. – 93,2%; 2008 г. – 95,2%. Начиная с 2009 г. значение показателя резко снижается, но тем не менее находится выше

порогового значения и на протяжении всего периода колеблется от 26 до 36%. Основные инвестиционные проекты НАО связаны с обустройством нефтяных и газоконденсатных месторождений. В 2010 г. Ненецкий автономный округ признан лауреатом Международной Инвестиционной премии «Инвестиционный Ангел». Округ стал победителем в номинации «Самые инвестиционно-привлекательные регионы России» за наилучшие результаты по привлечению прямых иностранных инвестиций.

Следующим после НАО по отношению объема инвестиций к объему ВРП можно выделить Ленинградскую область. За весь изученный период в регионе данный показатель ни разу не опускался ниже 25% и в среднем составляет 43%. Через Ленинградскую область проходят наиболее значимые с точки зрения логистики и экспорта транспортные пути. Область продемонстрировала наименьшее в СЗФО падение индекса объема инвестиций в 2009 г. – 7,1 %, что обусловлено прежде всего реализацией масштабных экспорто-ориентированных проектов федерального уровня

Также довольно высокие показатели характерны для Архангельской области, но это объясняется тем, что в ее состав входит Ненецкий Автономный округ.

В г. Санкт-Петербурге, лидирующему по объему инвестиций в основной капитал, индикатор определения уровня экономической безопасности в среднем составляет 21,9%, что ниже порогового значения. В Псковской области (регион-аутсайдер), данный показатель также в среднем ниже порогового, и незначительно превышает его только в 2011, 2012, 2013 годах. Худшими по данному показателю являются Мурманская области и Республика Карелия. В данных регионах отношение объема инвестиций к объему ВРП ниже порогового на протяжении всего периода изучения. В Республике Карелия данный показатель в среднем составляет 20,17%, в Мурманской области – 17,7%.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Стратегическое партнерство по экономическому и социальному развитию Северо-Западного Федерального округа [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.n-west.ru/>

© Рыжих А.С., 2018

Савченко И.П.

к.э.н., доцент
институт экономики и управления
СКФУ,
г. Ставрополь, Российская Федерация

Карнаухова Ю.А.

магистрант
институт экономики и управления
СКФУ,
г. Ставрополь, Российская Федерация

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РФ

Аннотация

В статье рассматриваются механизмы развития кадрового потенциала государственных гражданских служащих налоговых органов Российской Федерации, целевыми ориентирами которых выступает формирование современной сервисно ориентированной модели системы налогового администрирования

Ключевые слова

кадровый потенциал, система налогового администрирования, развитие, человеческий капитал, компетенции, кадровый резерв, ротация

Процесс реформирования российской экономики с точки зрения функционирования, укрепления и развития, делает необходимым эффективное использование имеющегося социально-экономического потенциала России, его компонентов на мега-, макро- и микроуровнях. Среди наиболее важных задач, актуализированными выступают аспекты совершенствования механизмов налоговой системы, обеспечивающие доходную часть государственного бюджета и на этой основе реализацию социально-экономических функций государства, направленных на устойчивое и поступательное развитие.

Современную Федеральную налоговую службу РФ, можно рассматривать не только как контрольный орган, но и как динамично развивающуюся структуру, оказывающую государственные услуги организациям и гражданам. При этом следует говорить о том, что ее развитие обуславливается имеющимся человеческим капиталом, как наиболее ценным ресурсом, важным источником эффективного функционирования всей системы налогового администрирования РФ. В условиях трансформации Федеральной налоговой службы в сервисно ориентированную структуру, необходимым выступает совершенствование

ее организационного построения, оптимизация взаимодействия с внешней средой, а также сохранение, укрепление и повышение качества человеческого капитала налоговых органов, где основополагающим компонентом является кадровый потенциал, от качественной характеристики которого зависят осуществление налогового администрирования и реализация налоговой политики.

Кадровый потенциал системы государственной службы, можно рассматривать как систему количественно-качественных характеристик социально-профессиональных общностей, особенность которых основывается на объединенности в обособленный тип организаций, призванных выступать фундаментом эффективного развития конкретной и территории и страны в целом.

Состояние и эффективность потенциала любой социально-экономической системы детерминируется возможностью ее целенаправленного развития. В данном случае эта возможность реализуется через Концепцию кадровой политики ФНС России [1], которая основывается на предоставлении равных возможностей карьерного продвижения персонала организации. То есть, поступив на гражданскую службу в должности, отнесенной к младшей группе должностей категории «обеспечивающие специалисты», через некоторое время у служащего появляется возможность перейти на должность ведущего специалиста-эксперта, а в дальнейшем стать главным государственным налоговым инспектором или начальником отдела, вплоть до руководителя налогового органа.

Вместе с тем развитие кадрового потенциала затрагивает такие актуальные аспекты как профессиональные компетенции и в этом случае персонал государственной службы так же должен соответствовать современным требованиям экономической и социальной сферы, направленным на эффективное достижение целевых ориентиров государства. Безусловно данное положение основывается на таких постулатах как целеполагание и целеориентированное управление всех сторон деятельности на всех уровнях управления; развитие профессиональных компетенций, на основе поощрения обогащения и обновления знаниями; оценка деятельности служащих, на основе обратной связи; использование современных компенсационных программ, в основе формирования эффективной системы мотивации государственных служащих.

Соответственно процессы кадровой работы в системе государственного управления полагаются на комплексность, целостность и системность управляющего воздействия. Формирование прогрессивной, перспективной системы, модели системной организации кадровой работы и управления ею, можно рассматривать как современный тренд, отсюда

требуется создание механизма формирования кадрового потенциала, ориентируясь на долгосрочные приоритеты.

Целевым ориентиром формирования и развития кадрового потенциала выступает количественно-качественное улучшение конкретных индикаторов деятельности любой социально-экономической системы. Говоря о показателях налоговых органов, то, безусловно, будет идти речь о повышении уровня собираемости налогов и адекватности взаимодействия с налогоплательщиками. При этом государство формирует основные векторы, направленные на совершенствование кадровых процедур и технологий, ориентированных на обеспечение максимального приращения кадрового потенциала и его рациональное использование, достижение определенных добавленных результатов.

Ст. 60 Федерального закона № 79-ФЗ определяет приоритетные направления формирования кадрового состава гражданской службы России [2]:

- 1) подготовка кадров для гражданской службы и профессиональное развитие гражданских служащих;
- 2) содействие должностному росту гражданских служащих на конкурсной основе;
- 3) ротация гражданских служащих;
- 4) формирование кадрового резерва на конкурсной основе и его эффективное использование;
- 5) оценка результатов профессиональной служебной деятельности гражданских служащих посредством проведения аттестации или квалификационного экзамена;
- 6) применение современных кадровых технологий при поступлении на гражданскую службу и ее прохождении.

Таким образом, рассмотренные направления предопределяют целевую установку, суть которой состоит в формировании высокопрофессионального и компетентного корпуса государственных служащих России.

Список литературы и информационных источников

1. Приказ ФНС РФ от 11.07.2011 № ММВ-7-4/436@ «Об утверждении Концепции кадровой политики Федеральной налоговой службы». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>.

2. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О государственной гражданской службе Российской Федерации». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>.

3. Савченко И.П., Недвижай С.В. Управление человеческим потенциалом в условиях инновационного развития // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2015. – № 5 (50). – С. 117-123.

© Савченко И.П., Карнаухова Ю.А. 2018

Саркисова Р.А.,
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Саратов, Российская Федерация

ОСОБЕННО РИСКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В условиях турбулентности экономики и внешнеэкономических санкций особую роль в жизни общества играет сельское хозяйство. При этом стоит отметить, что сельское хозяйство в наибольшей степени, чем другие отрасли, подвержено влиянию рисков.

Ключевые слова

Риски, сельское хозяйство, методы снижения риска, аграрное производство.

Сельскохозяйственное производство, особенно производство растительной продукции, является наиболее рискованным видом предпринимательства, так как в основном оно зависит от объективных причин, на которые предприятие не может повлиять напрямую. Аграрное производство зависит от таких факторов, как:

- 1) Сезонности производства;
- 2) Природно-климатических условий;
- 3) Длительности периода оборота капитала;
- 4) Ограниченность производства во времени;
- 5) Зависимости процесса производства от биологических особенностей растений.

Риск присущ как аграрному сектору развитых стран, так и развивающихся. К рискам аграрного производства развитых стран относятся:

1. Риск урожайности;
2. Ценовой риск;

3. Институциональный риск;
4. Финансовый риск.

К рискам сельскохозяйственного производства развивающихся стран относятся риски институционального устройства, т.е. такие риски, как страховая, кредитный, внешнеэкономический и т.д.).

Риски сельскохозяйственного производства развивающихся стран классифицируются на риски производственной деятельности и рыночные риски.

К первой группе рисков относятся технологические, природно-климатические, урожайные риски, а также риски персонала. Рассмотрим все эти группы более подробно.

Технологические риски представляют собой обеспеченность техникой, средствами защиты растений с помощью материальных удобрений и т.д.

К группе природно-климатических рисков относятся вымерзание, снижение посевов вследствие неблагоприятными природными условиями.

Рыночные риски- это маркетинговые, ценовые, финансовые, институциональные, информационные, политические и логистические риски.

Маркетинговый риск предполагает отсутствие развитой рыночной и транспортной инфраструктуры, а также увеличение себестоимости продукции в связи с высокими маркетинговыми расходами.

Ценовой риск предполагает высокую волатильность ценового уровня. Значительное воздействие на динамику и структуру цен на сельскохозяйственные товары оказывают регулятивные меры правительства, направленные на поддержку отечественного производства.

Финансовый риск определяется изменениями кредитования аграрного сектора, а также от изменений валютных курсов.

Институциональный риск представляет собой влияние регуляторных мер. Сюда относятся риски изменений базы или налоговых ставок для предприятий аграрного сектора, а также таможенно-тарифная политика государства.

Информационные риски связаны с созданием, передачей, хранением и использованием информации.

Политический риск- это вероятность полной потери сельскохозяйственного производства в связи с политическими действиями.

Логистические риски в области аграрного сектора представляют собой отклонение от целей и результатов в связи с нарушением устойчивости системы логистики на предприятии. К ним относятся: сроки поставки, качество поставленной продукции и т.д.

К наиболее распространенным методам снижения рисков аграрного сектора относятся страхование и лимитирование.

Главной целью страхования служит компенсация имущественных убытков урожая, которые возникают в связи с изменением природно-климатических условий.

Лимитирование- это установление лимита, т.е. предела расходов, кредита, продажи и т.д. Оно позволяет избежать ценового риска, а также институционального риска, связанного с инфляцией.

На микроуровне основными методами снижения риска сельскохозяйственного производства выступает увеличение капитала, снижение влияния погодных рисков, а также метод диверсификации рисков.

Список использованной литературы

1. Матненко М. А. Страхование сельскохозяйственных рисков: проблемы и перспективы развития [Текст] // Право: современные тенденции: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2016 г.). — Краснодар: Новация, 2016. — С. 110-114.

2. Горбунова, Е.Ю. Риски в сельском хозяйстве и пути их нейтрализации/ Е.Ю. Горбунова, К.А. Бабушкина// Наука в исследованиях молодежи-2016. – 2016. – С. 81-83.

© Саркисова Р.А., 2018

Скотникова К.В.

студентка,

Сеульский женский университет,

г. Сеул, Корея

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ТНК РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ SAMSUNG ELECTRONICS

Аннотация.

Участие в международном разделении труда через каналы внешней торговли оказывает глубокое воздействие на темпы и пропорции воспроизводства страны. Включение в систему позволяет добиваться большей эффективности производства (производительности труда) в результате международной специализации и кооперации производства. Жизненная необходимость экспортно-импортной деятельности обусловлена тем, что за счет этого страны имеют возможность удовлетворять свои потребности в сырье, капитальных товарах, технологии, которые не производятся местными предприятиями (или производятся с высокими затратами) и, наоборот, наращивать производство в расчете на спрос мирового рынка тех товаров, по которым они имеют сравнительные преимущества специализации. Россия и Корея уже более 30 лет развивают

двусторонние экономические отношения, и Южно-корейская компания Samsung подобное реализует в России как полностью логистической цепочки.

Ключевые слова:

Транснациональные корпорации, компания, Россия, Южная Корея, международная торговля.

Дополнительный спрос за счет внешнего рынка помогает преодолеть узость внутреннего рынка, увеличить эффект экономии масштабов. Экспортное производство может давать значительный импульс для расширения пределов внутреннего платежеспособного спроса. Кроме прямого влияния на увеличение темпов роста, дополнительного вовлечения в производство рабочей силы, что имеет значительный социальный эффект, наращивание экспорта оказывает многогранное косвенное влияние на темпы воспроизводства. Появление и укрепление многочисленных предприятий, которые обслуживают экспортный сектор, помогают преодолеть инерционность застоя и являются еще одним важным компонентом динамизации роста.

Исключительно важную роль при этом играет еще один фактор. Интеграция в ТНК способствует повышению конкурентоспособности национального производства. Взаимодействуя с иностранными производителями на внешнем и внутреннем рынке, национальные фирмы вынуждены улучшать свою техническую базу, качество продукции, внедрять современные методы управления, что способствует, в конечном итоге, повышению темпов роста экономики.

Экспортная конкурентоспособность страны является одним из важных показателей в эффективности ее интеграции в мировое хозяйство и адаптации к современной глобальной экономике.

В мировой экономической литературе выделяется несколько наиболее известных фундаментальных эмпирических исследований, которые оценивают роль экспорта (внешней торговли) в экономическом росте стран. Они отличаются по методике, диапазоном стран, временными горизонтами [6, с. 195].

1. Исследование Мэ. Микалопулоса и К.Джея на основе неоклассических моделей производственной функции, где были выделены расходы внутреннего капитала, иностранного капитала и труда, на материалах 39 стран. Исследование показало, что темпы роста ВВП и темпы возрастания экспорта высоко коррелируются между собой.

2. Исследование М. Микаели, который оценил взаимоотношения между изменениями удельного веса экспорта в ВВП и темпами изменений ВВП на основании данных по 41 стране. Н. Микаели сделал вывод о положительной связи роста экономики и темпов роста доли экспорта в

ВВП. Эта связь была особенно сильной у стран с более развитым промышленным потенциалом, однако не наблюдался у наименее развитых стран. Это свидетельствует, по мнению автора, о том, что рост под влиянием экспорта — явление, которое ощутимо тогда, когда страна достигла определенного минимального исходного уровня развития.

3. Исследование, осуществленное в рамках проекта Национального бюро экономических исследований США при участии А. Крюгера, для 10 стран. На основе регрессионного анализа было выявлено, что увеличение темпов роста экспортных доходов на 1% ежегодно, было связано с увеличением темпов роста ВВП на 0.1%. Таким образом снова была показана тесная положительная связь этих факторов.

Несмотря на очевидность связи между внешней торговлей и экономическим ростом, причинно-следственные взаимоотношения здесь весьма сложные. Значительная часть исследователей рассматривает торговлю как двигатель роста, в то время как другие считают, что внешняя торговля сама является производной от экономического роста [2, с. 224].

Новой тенденцией стратегии экономического роста многих стран стал поворот на путь экспортной ориентации, большей открытости национальной экономики и ее интегрированности в глобальное экономическое пространство [4, с. 63].

Транснациональные фирмы играют значительную роль в развитии международной торговли, и в частности внешнеторговых операциях многих стран. Точных данных относительно удельного веса транснациональных корпораций в мировой торговле не существует. По оценкам, внутрикорпорационная торговля, то есть взаимные экспортно-импортные операции материнских компаний и филиалов достигают до 1/3 мировой торговли. Но если учитывать экспортно-импортные операции, связанные с неаффилированными формами деятельности и осуществляются неаффилированными компаниями принимающих стран, ТНК могут иметь причастность к 2/3 мировой торговли [3, с. 124].

ТНК оказывают многогранное влияние на мировую торговлю: ее объем и динамику роста, структурные сдвиги и географические направления торговых потоков. Географическая структура мировых ПИИ и мировой торговли свидетельствует о важных схожих тенденциях. Во-первых, данные об объеме накопленных прямых иностранных инвестиций и мирового экспорта подтверждают, что промышленно развитые страны с рыночной экономикой включены в эти процессы намного интенсивнее, чем страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. Во-вторых, экономическая либерализация способствует росту как ПИИ, так и мировой торговли. В-третьих, направления мировой торговли в значительной степени определяются стратегией размещения предприятий ТНК [1, с. 19].

Хотя на транснациональные фирмы приходится значительная часть мировой торговли, объем и относительная важность экспорта иностранных филиалов в отдельных принимающих странах не обязательно коррелируется с объемом производства этих филиалов. Это происходит потому, что существуют разные типы предприятий ТНК, некоторые из них, в частности, ориентируются только на внутренний рынок страны. Таким образом, удельный вес филиалов с общим экспорте страны часто будет отличаться от показателя их удельного веса, по добавленной стоимости, занятых, объема реализации в общих показателях страны [5, стр170].

Что касается именно развития корейских ТНК в России, то следует сказать, что последние 30 лет между Россией и Южной Кореей активно развиваются экономические отношения, а вместе с тем и корейские ТНК, широко известные во всем мире, проникают на российские рынки. Начиная с 1988 года, когда было заключено первое торговое соглашение, Корея стала одной из крупнейших торговых и инвестиционных партнеров Дальнего Востока России. Корея ежегодно увеличивает торговые и инвестиционные потоки на Российский Дальний Восток, регион с высоким потенциалом роста. Следует отметить, что Корея стал третьим по величине торговым партнером российского Дальнего Востока и 6 по величине торговым партнером для России.

В настоящее время Корея импортирует природные ресурсы из России. Но Россия также производит товары, которые могут представлять интерес для корейских компаний (например, самолеты, машинное оборудование и т. д.). В последнее время ряд корейских и российских компаний создали совместные предприятия и проводят исследования в разных сферах. В частности, некоторые российско-корейские совместные предприятия ориентированы на производство домашнего электрооборудования. Другими словами, этот тип сотрудничества основан на единстве российских научных навыках и ресурсах корейского капитала.

На территории России в настоящее время успешно работают производства таких компаний как:

Samsung Electronics (производство жидкокристаллических телевизоров и мониторов)

Hyundai Motors (выпуск автомобилей)

SsangYong E&C (выпуск автомобилей)

Кей Ти Эн Джи Рус (производство сигарет)

Коуа (выпуск продукции марки Доширак)

Orion и LG (выпуск бытовой техники и электроники)

DaeWon Kang Up (совместного предприятия с ОАО «Соллерс-Елабуга». выпуск сидений для всех модификаций легких коммерческих автомобилей FIAT Ducato)

В июне 2008 года в Санкт-Петербурге началось строительство завода «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» (ХММР). В сентябре 2010 года в Санкт-Петербурге в промзоне «Каменка» открылся завод ХММР. Компания Hyundai вложила в строительство предприятия \$500 млн. На открытии завода присутствовали премьер-министр России Владимир Путин и губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко. В своём выступлении Путин особо подчеркнул, что завод Hyundai — производство полного цикла. Кроме традиционных для большинства иностранных автопредприятий сварки, окраски и сборки на новом производстве осуществляется и штамповка кузовных элементов. Уровень локализации на ХММР составляет 45 %, начиная с первого дня коммерческого производства. Серийный выпуск автомобилей на ХММР начался с января 2011 года. В начале 2011 года на заводе было начато производство седана Hyundai Solaris, а в августе 2011 года — соплатформенного Kia Rio New. С августа 2011 года завод стал работать в три смены. По итогам 2011 года ХММР выпустил 139 тыс. автомобилей. 15 августа 2013 года на заводе был выпущен 500-тысячный автомобиль. По итогам 2013 года на заводе было выпущено 229 тыс. автомобилей, в том числе 128 тыс. под маркой Hyundai. В 2014 году завод произвел 237 тыс. автомобилей, из которых 132,3 тыс. — автомобили Hyundai. Общее количество сотрудников на заводе превышает 2200 человек. По итогам 2011 и 2012 годов, компания Hyundai признавала ХММР своим лучшим зарубежным предприятием.

Samsung Electronics Co., Ltd. претворяет в жизнь передовые идеи и внедряет инновационные технологии, вдохновляя людей и формируя будущее потребительского рынка в мире телевизоров, смартфонов, носимых устройств, планшетов, камер, бытовых приборов, принтеров, медицинских устройств, сетевых систем, полупроводников и светодиодных решений. Компания является одним из лидеров в области развития инновационной индустрии Интернета вещей (Internet of Things), в частности благодаря реализации концепции «Умного дома» (Smart Home) и «Цифрового здравоохранения» (Digital Health). В 84 странах в компании Samsung Electronics работают свыше 319 тысяч человек, а объем годовых продаж составляет 196 млрд. долл. США [9].

Samsung Electronics работает на российском рынке с 1991 года, практически с момента установления дипломатических отношений между Российской Федерацией и Республикой Корея. Представительства компании расположены в различных городах России, включая головной офис в Москве. На сегодняшний день компания Samsung организует работу крупнейшей сети сервисных центров в России и СНГ: только на территории России находится 4 региональных сервисных представительства, которые организуют работу более 640 авторизованных сервисных центров для

розничных потребителей и более чем 70 центров обслуживания корпоративной техники.

Список использованной литературы:

1. Большов И.А. Стратегии маркетинга компании Samsung electronics // В сборнике: Экономическая психология: проблемы и возможности Материалы панельной дискуссии. 2017. С. 15-21.

2. Клокова А.С., Серга Л.К. Анализ рыночных целей на примере Samsung group // В сборнике: Наука. Технологии. Инновации: сборник научных трудов: в 9 частях. 2016. С. 223-224.

3. Лабутина Н.А. Структура организации акционеров в корейских конгломератах на примере компании Samsung // В сборнике: Традиции и новации в гуманитарном и социально-экономическом исследовании: проблемы, методы, практики материалы Всероссийской научной конференции студентов-стипендиатов Оксфордского Российского Фонда. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина; Оксфордский Российский Фонд. 2017. С. 123-124.

4. Мельникова М.И., Щеглов П.И. Конкурентные преимущества организации и пути их развития // Инженерно-строительный вестник Прикаспия. 2017. № 3 (21). С. 62-65.

5. Ниценко З.А., Горовикова П.М., Адамян Ж.А. Инновации как преимущество в международном бизнесе // В сборнике: Развитие науки в современном мире. Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. Под общей редакцией А.И. Вострцова. 2017. С. 168-172.

6. Новикова А.А. Построение эффективного бизнеса: опыт зарубежных международных компаний // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2017. № 8. С. 193-196.

7. Choi, Philip PilSoo. 2016. "Evolution of Samsung Group and Its Central Office: Imperfect Market and Capacity-Building." *Asian Business & Management* 15(5): 370–98. <https://doi.org/10.1057/s41291-016-0011-1>.

8. Gnanakumar, Baba. 2017. "Vicious Cross-Licensing Strategy for Technology Spread: Case Study of Samsung Electronics." In *International Business Strategy: Perspectives on Implementation in Emerging Markets*, eds. S Raghunath and Elizabeth L Rose. London: Palgrave Macmillan UK, 301–15. https://doi.org/10.1057/978-1-137-54468-1_14.

9. Jacobsen, N. 2017. "Samsung: Frontalangriff Aus Fernost." In *Das Apple-Imperium 2.0: Die Neuen Herausforderungen Des Wertvollsten Konzerns Der Welt*, Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, 205–11. https://doi.org/10.1007/978-3-658-09548-2_43.

10. Walla, Peter, and Markus Schweiger. 2017. "Samsung Versus Apple: Smartphones and Their Conscious and Non-Conscious Affective Impact." In

Information Systems and Neuroscience, eds. Fred D Davis et al. Cham: Springer International Publishing, 73–82.

© Скотникова К.В., 2018

Сорокин С.Н.

студент 5 курса АГУ,

г. Барнаул, РФ

ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье рассмотрена сущность и система показателей прибыли в условиях рыночной экономики, рассмотрены основные функции прибыли, как важнейшей категории рыночных отношений, а также рассмотрены основные показатели прибыли.

Ключевые слова

прибыль, функции прибыли, предприятие, доход, рыночная экономика.

В настоящее время все больше возрастает актуальность проблемы рационального управления прибылью в организациях, поскольку прибыль - это важнейшая экономическая категория, она является главной движущей силой рыночной экономики, осуществляет интересы государства, собственников и персонала.

В условиях рыночной экономики прибыль - основной показатель оценки хозяйственной деятельности, в ней сосредотачиваются все доходы, расходы, потери и обобщаются результаты хозяйствования, по ней можно установить рентабельность, изучить эффективность функционирования предприятий и их ассоциаций. Также прибыль - один из источников стимулирования труда, производственного и социального развития организации, роста её имущества, собственного капитала и др.

В современное время положение в экономике таково, что из всех существующих источников инвестирования, реальным является только акционирование и использование части прибыли. Следовательно, анализ прибыли в организации на сегодняшний день становится очень актуальным. Он даёт возможность определить основные факторы её роста, эффективное использование ресурсов, потенциальные возможности, а также выявить воздействие внешних и внутренних факторов на размер прибыли и порядок ее распределения [3].

Таким образом, актуальность данной темы объясняется значением прибыли в деятельности организации, поскольку её максимизация - важнейшая и первостепенная задача.

Прибыль характеризует эффективность хозяйствования предприятия, является денежным выражением основной части финансовых накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Как важнейшая категория рыночных отношений, она выполняет определённые функции:

- во-первых, прибыль определяет конечный финансовый результат деятельности предприятия, является показателем, который наиболее полно отражает состояние производительности труда, эффективности производства, объёма и качества произведённой продукции, уровня себестоимости.

- во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, социального и научно-технического развития предприятия, материального поощрения работников.

- в-третьих, прибыль - один из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в качестве налогов и других доходных поступлений, используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счёт прибыли предприятием выполняется также часть обязательств перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями.

Увеличение прибыли определяет рост потенциальных возможностей организации, создает финансовую базу для расширенного воспроизводства, самофинансирования, повышает степень ее деловой активности, воздействует на решение проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Она даёт возможность внедрять нововведения, осуществлять капитальные вложения в производство, решать социальные проблемы в организации. Кроме того, прибыль - важнейший фактор в оценке возможностей компании потенциальным инвестором, она служит показателем эффективного использования ресурсов, т.е. необходима для оценки деятельности фирмы и ее возможностей в будущем. [4].

Необходимо также отметить, что свою роль играют и убытки. Они отражают просчеты и ошибки в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Основными показателями прибыли, используемыми при оценке деятельности организации, выступают: валовая прибыль, балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, чистая прибыль [2].

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [1].

Получение прибыли является очень важным условием успешного функционирования предприятий. Только так можно своевременно обновлять основные фонды, расширять масштабы производства, создавать предпосылки для роста эффективности производства, повышения конкурентоспособности.

Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, посредством которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве основного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников.

Целью любой коммерческой организации является получение прибыли, так как она способствует увеличению масштабов деятельности компании, росту ее экономического потенциала, пополнению собственного капитала, а также оптимизации структуры активов и пассивов организации, этим и объясняется практическая значимость прибыли.

Таким образом, конечным финансовым результатом деятельности организации является величина полученной ею прибыли, которая характеризует не только экономическую эффективность функционирования, но также является главным внутренним финансовым источником, обеспечивающим самостоятельное развитие коммерческих организаций. Прибыль играет решающую роль в стимулировании повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия.

Список использованной литературы:

1. Бланк И. А. Управление прибылью — 2-е изд., расш. и доп. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2014. 752с
2. Байнев, В.Ф. Экономика предприятия и организация производства: Учеб.пособие./В.Ф. Байнев-Мн.: БГУ, 2011
3. Кравцова А.Э., Деникаева Р.Н. Финансовые источники инвестиционного потенциала России// Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 11. С. 114-117.

4. Чернышова О.А., Деникаева Р.Н. Основные направления социальной политики государства в современных кризисных условиях // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 11. С. 136-138.

© Сорокин С.Н. 2018

Суворов Д. В.

доцент кафедры менеджмента АНО ВО «Гуманитарный университет»
(г. Екатеринбург), кандидат культурологии,
лауреат премии им. П. П. Бажова

ЗАВИСИМОЕ РАЗВИТИЕ» В СВЕТЕ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ И МИР-СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА

Аннотация

Статья Д. В. Суворова посвящена феномену «зависимого развития». В работе рассматривается специфика содержания и системных закономерностей этого своеобразного типа «догоняющей модернизации», анализируются современные научные теории, изучающие и систематизирующие данный феномен (концепции Ф. Броделя, И. Валлерстайна, Р. Пребиша, Ф. Кардозу, Э. Фалетто, А. Г. Франка). В силу того, что элементы описанных типов «догоняющей модернизации» присущи большинству социумов «второго эшелона» мирового развития, идущих по пути «вторичной модернизации» (в том числе – России), изучение данной социокультурной закономерности является во многом матричной для понимания современных модернизационных процессов в целом.

Ключевые слова

«насильственная модернизация», «зависимое развитие», «мир-экономика», «мир-система», полупериферия, девелопменталистский подход, мини-системы, тотальность.

Abstract

Article C. D. Suvorov on the phenomenon of "forced upgrade" and "dependent development". The paper considers the specific content and the system of laws of this peculiar type of "catch-up modernization", analyzes modern scientific theory, studying and systematising this phenomenon (the concept of F. Braudel, And. of Wallerstein, R. of Prebisch, F. Cardoso, E. Faletto, A. G. Frank). Due to the fact that the elements described types of "catch-up modernization" inherent in the majority of societies of the "second echelon" world development, following the way of "secondary modernization" (including Russia), the study of this socio-cultural patterns is largely matrix for understanding modern modernization processes in General.

Key words

"forcible modernization", "dependent development", "world economy", "world-system", the semi-periphery, developmentalists approach, mini system, totality.

Суворов Дмитрий Владимирович, кандидат культурологии, доцент факультета бизнеса и управления Гуманитарного университета (г. Екатеринбург).

Разновидностью догоняющей модернизации можно считать концепцию «**зависимого развития**», авторами которой являются Р. Пребиш, Т. Дос Сантос, Р. Марини, Ф. Кардозу, С. Фуртаду, Д. Сиера, А. Агиляр, С. Амина, У. Мелотти, Р. Ставенхаген, О. Фальс Борда, Э. Торрес Ривас, М. Каплан, Э. Фалетто и А. Г. Франк. Основой для данной концепции является мир-системный анализ, представленный прежде всего в трудах Ф. Броделя и И. Валлерстайна.

Ф. Бродель ввел понятие «мира-экономики» (*l'economie-monde*), подчеркивая при этом, что он имеет ввиду вовсе не мировую экономику в целом. Такая экономика («рынок всего мира») возникла, по его мнению, совсем недавно. Каждый мир-экономика пространственно ограничен и довольно стабилен. Пространство мира-экономики делится на несколько зон, образующих иерархию. «Всякий мир-экономика, — пишет Ф. Бродель, — есть складывание, сочетание связанных воедино зон, однако на разных уровнях. В пространстве обрисовывается по меньшей мере три ареала, три категории: узкий центр, второстепенные, довольно развитые области и в завершение всего огромные внешние окраины... Центр, так сказать, «сердце», соединяет все самое передовое и самое разнообразное, что только существует. Следующее звено располагает лишь частью таких преимуществ, хотя и пользуется какой-то их долей; это зона «блистательных вторых» (полупериферия). Громадная же периферия с ее редким населением представляет, напротив, архаичность, отставание, легкую возможность эксплуатации со стороны других»[6, с. 32].

В отличие от Ф. Броделя И. Валлерстайн ставит самые общие вопросы методологии исторического исследования. Он подвергает критике подход к истории, который именуется девелопменталистским (от англ. development— развитие). Согласно этому взгляду, мир состоит из множества «обществ». И. Валлерстайн объясняет, почему «национальное государство» нельзя принимать за единицу истории. Сейчас весь мир образует единственный капиталистический мир-экономику. «Из этой предпосылки следует, что национальные государства являются не обществами, которые имеют отдельные, параллельные истории, а частями целого, отражающими это целое. В той степени, в какой стадии существуют, они существуют для системы как целого»[5, с. 16]. Поэтому «такой вещи», как «национальное

развитие», не существует, и «истинным объектом сравнения является мир-система»[3, с. 4]. И это верно и по отношению к периоду до возникновения капиталистического мира-экономики. Существовавшие в предшествовавшие эпохи «племена», общины, так же, как и нации-государства, не были тотальными системами [4, с. 348]. «Мир-системная перспектива принимает по контрасту, что социальные действия происходят в объекте, внутри которого существует разделение труда, и стремится открыть эмпирически, унифицирован или не унифицирован такой объект политически или культурно, выяснить теоретически, каковы следствия существования или несуществования такого единства»[4, с. 349]. И если даже мы будем говорить о стадиях, то «это должны быть стадии социальных систем, т.е. тотальностей. А единственными тотальностями, которые существуют или исторически существовали, являются минисистемы и миры-системы, а в XIX и XX веках существовал и существует один единственный мир-система — капиталистический мир-экономика »[3, с. 4-5].

По мысли Р. Пребиша, мировая капиталистическая система характеризуется жестким структурным разделением на центр (центры) и периферию. Периферию составляют регионы с хроническим запозданием в технологическом развитии и в развитии рынка, в связи с чем они находятся в зависимости от центра. Отношения зависимости, отмечает Пребиш, имеют много аспектов, но ключевым является аспект технологический: технологические инновации прежде апробируются в центрах, где они способствуют получению сверхприбыли, и лишь затем попадают на периферию. Вследствие запоздалого использования технических достижений «излишек» прибыли на периферии оказывается несопоставимо меньшим, чем в центрах. Но, мало того, отставание в использовании технических достижений накладывает на отсталую структуру экономических укладов и отсталую социальную структуру, в которых значительное место занимают докапиталистические элементы. Отсталая социально-экономическая структура еще более затрудняет, стопорит процесс накопления, а также усугубляет несправедливый характер процесса распределения и еще более снижает его эффективность. Таким образом, «правила игры периферийного капитализма не позволяют устранить... его конфликтный характер, его противоречивость, усиливающуюся вследствие изменения соотношения сил в борьбе за власть между основными социальными слоями»[8, с. 50]. (Эта концепция отличается чрезмерно жёстким «расписанием ролей», что, в свою очередь, унаследовано от отличающейся подобными же характеристиками миро-системной концепцией Валлерстайна; Р. Инглегарт в своих работах показал, что глобальное разделение труда вовсе не замораживает статус периферийных стран)[7, с. 51].

Периферийное технологическое и социально-экономическое развитие имеет и свои (социально)-политические последствия, особенности которых Пребиш описывает и разъясняет следующим образом: «Процесс демократизации в центрах развернулся, когда уже была достигнута достаточно высокая степень накопления капитала. Между тем как на периферии демократизация началась до того, как накопление капитала стало отвечать требованиям развития. ... Демократизация здесь тесно переплетена с борьбой за участие в распределении плодов экономического развития и потому носит конфликтный характер...»[7, с. 203]. Выход из этого латиноамериканского цикла «демократия — авторитаризм» (опять инверсия!) Пребиш видит в «широкой демократизации» — трансформации всех отношений «центр - периферия» и выходе периферии на самостоятельное развитие. Ядро процесса трансформации должны составить меры по вмешательству государства в сложившийся процесс накопления и распределения при максимально возможном использовании рыночных сил. Именно тогда должны соединиться в нынешних странах третьего мира экономического и политический либерализм.

Идеи Р. Пребиша были дополнены и развиты Ф. Кардозу и Э. Фалетто, которые показали, что Латинская Америка не сталкивается с дилеммой «развитие или зависимость», но движется в русле «зависимого развития». Зависимость имеет два уровня: один проходит через классовую структуру общества, другой — через межгосударственную политику. Развитие также имеет два измерения: экономическое — создание динамичного внутреннего (неэкспортного) сектора экономики, способного породить самоподдерживающийся рост, а также смещение центра принятия решений, и социальное — переход от традиционного общества к современному[1, с. 8]. Настоящая ситуация зависимого развития «позволяет продвигать развитие и, между тем, поддерживать и переопределять отношения зависимости»[1, с. 174]. В новой ситуации зависимого развития теряют значение популизм и национализм — эти столь мощные политические движения, формирующие и укрепляющие внутренний рынок и национальную экономику[1, с. 175]. Ключевыми как во внутренней, так и во внешней политике оказываются отношения между государством и капиталом.

Особняком в данной парадигме стоят взгляды А. Г. Франка. Объектом его критики становятся линейно-стадиальные концепции модернизации, главным образом теория стадий экономического роста У. Ростоу. Последний ставит знак равенства между традиционным обществом и недоразвитым: недоразвитость у него — это первоначальная стадия, с которой начинается развитие. Ныне развитые страны, по Ростоу, тоже в прошлом были недоразвитыми. Но сейчас в мире, по Франку, нельзя найти ни одного общества, которое можно было бы отнести к традиционным.

Ныне развитые страны давно разрушили существовавшие до контакта с ними структуры всех прочих стран, будь они традиционными или какими-либо другими. Современные недоразвитые общества не представляют собой традиционных. Не относятся они и ко второй выделенной У. Ростоу стадии — переходной. Недоразвитость есть следствие эксплуатации ныне недоразвитых стран ныне развитыми странами. Поэтому последние никогда не были недоразвитыми (underdeveloped), они были в прошлом лишь неразвитыми (undeveloped). Недоразвитость не есть ни первоначальное, ни традиционное состояние. «На самом деле, — пишет А.Г. Франк, — экономическая и политическая экспансия Европы XV века привела к инкорпорации ныне недоразвитых стран в единый поток мировой истории, который одновременно породил нынешнюю развитость одних стран и недоразвитость других» [2, с. 41].

А. Г. Франк вынес своего рода резюме по проблеме концепции «зависимого развития»: «Новые поколения ученых из неразвитых стран, те, для кого эти проблемы наиболее важны и кто лучше всего способен справиться с ними, обратят на эти проблемы необходимое внимание и сделают понятными процессы развития и неразвитости. Эти люди должны поставить задачу изменить это неприемлемое положение дел, сокрушив эту презренную реальность. Они не смогут справиться с этими задачами, импортируя стерильные стереотипы, не соответствующие их экономической действительности и не отвечающие их политическим задачам освобождения, из метрополии. Чтобы изменить реальность, они должны понять ее» [2, с. 41].

Литература:

1. Cardoso F., Faletto E. Dependency and Development in Latin America. Berkeley, 1979.
2. Frank A. G. Sociology of Development and Underdevelopment of Sociology // A. G. Frank. Latin America: Underdevelopment and Revolution. New York, 1969.
3. Wallerstein I. The Rise and Future Demises of World Capitalist System: Concepts For Comparative Analysis // I. Wallerstein. The Capitalist World-System. Essays. Cambridge etc., Paris, 1979.
4. Wallerstein I. The Modern World-System I. Capitalist Agriculture and the Origin of European World-Economy in the Sixteenth Century. New York etc., 1974.
5. Wallerstein I. World-System Perspective on the Social Sciences // I. Wallerstein. The Capitalist World-System. Essays. Cambridge etc., Paris, 1979.
6. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV — XVIII вв. Т. 3. Время мира. М., 1992.
7. Инглегарт Р. Модернизационные теории и традиционная культура // Общая тетрадь. Вестник МШПИ. «008, №4.

8. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? М., 1992.

9. Тарле Е. Наполеон. – М. : Изд-во АН СССР, 1957.

10. Хантингтон С. Будущее демократического процесса: от экспансии к консолидации // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 10.

© Суворов Д. В. 2018

Сулейманова Л.И.

студент 4 курса ФГБОУ ВО БашГАУ
г.Уфа

Исламова Р.Р.

аспирант 1 курса ФГБОУ ВО УГАТУ
г.Уфа

ЭЛЕКТРОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И НАСЕЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматриваются наиболее актуальные проблемы электронного взаимодействия государства и населения. Также предложены пути решения указанных проблем, направленные на повышение эффективности деятельности электронного правительства и электронной активности населения. Отмечается наличие особенностей электронного взаимодействия государства и сельского населения.

Ключевые слова

государство, население электронное взаимодействие, электронное правительство, электронные услуги, эффективность.

Актуальность проблематики, связанной с повышением эффективности коммуникации государства и населения, в том числе их электронного взаимодействия, обусловлена комплексом объективных и субъективных факторов. К ним, на наш взгляд, следует отнести:

1. наличие воли государства, направленной на повышение эффективности электронного взаимодействия государства и населения. Об этом свидетельствует принятие Указа Президента РФ от 7.05.2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». В соответствии с этим Указом Правительству РФ была поставлена задача довести долю граждан, которые используют электронный

механизм получения государственных и муниципальных услуг, до не менее 70 % к 2018 году [1];

2. наличие заинтересованности населения, институтов гражданского общества в повышении доступности и открытости государства и его органов во взаимодействии с ними при решении насущных для людей проблем. К сожалению, далеко не все граждане РФ и их организации в полной мере удовлетворены качеством управления, в том числе и качеством взаимодействия государственных органов и их должностных лиц с населением;

3. потребности практики государственного управления в конкретных рекомендациях, нацеленных на упрощение, стандартизацию, доступность и понятность общения государственных служащих с обращающимися к ним гражданами и организациями;

4. несовершенство правового обеспечения электронного взаимодействия государства и населения. Практика показывает, что нормы права не только не опережают тенденции развития электронных коммуникаций (как это в идеале ожидается от правовых норм-наиболее универсальных регуляторов общественных отношений), но и зачастую отстают от реального положения дел в сфере выстраивания электронных коммуникаций государства и гражданского общества;

Россия – действительно огромная и многообразная страна. Население весьма неоднородно[4] , существует масса различий не только по половозрастному признаку, но и по уровню и качеству образования, роду занятий, материальному положению, месту проживания, отношению к религии, менталитету и др. [7]. Все это влияет в конечном счете на состояние электронного взаимодействия государства и населения;

Российская Федерация вот уже более 15 лет проводит активную работу по развитию электронного правительства, формированию его инфраструктуры, повышению качества государственных и муниципальных услуг. Был принят и реализован ряд целевых государственных программ, созданы государственные интернет-порталы, разработаны административные регламенты. Однако, несмотря, на эти достижения, до сих пор не удалось решить проблемы связанные с устранением административных барьеров, упрощением электронного обслуживания, повышением доступности государственных услуг.

Оставляет желать лучшего оптимизация предоставления названных услуг населению и бизнес-сообществу; недостаточно реализованы возможности самообслуживания граждан; все еще остается низкой квалификация граждан и их компетенция в области информационных технологий.

Данные проблемы особо остро проявляются в сельской местности:

1. остро не хватает стационарных точек предоставления электронных услуг (многофункциональных центров, центров «Мои документы» и аналогичных мест обслуживания). В лучшем случае речь может идти о межрайонных центрах, которые могут находиться в десятках-сотнях километрах от места проживания сельского населения;

2. более 70% сельских населенных пунктов не имеют доступа к интернету;

3. не все сельские жители в настоящее время могут позволить себе приобрести компьютер или иной гаджет, элементарно необходимый для выхода в интернет;

4. такая проблема, как электронная неграмотность значительной доли сельчан, тоже, к сожалению, все более обостряется и нуждается в скорейшем разрешении;

5. остро стоит проблема с обучением информационным технологиям служащих органов местного самоуправления на сельских территориях, а также с техническим укомплектованием их рабочих мест;

Мы полагаем, что обозначенные проблемы вполне разрешимы [5]. Так, по нашему мнению, целесообразно было бы использование имеющихся кадровых, материальных, организационных возможностей ФГУП «Почта России» с его разветвленной сетью почтовых отделений для предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде как населению, так и юридическим лицам [8]. Это позволит решить проблему недостатка мест обслуживания и повысит доступность электронных услуг. Да и для сельского населения обслуживание в почтовых отделениях очень удобно.

В последнее время большое значение придается развитию некоммерческих организаций и волонтерскому движению. Для НКО и волонтеров – непочтительный край работы по обучению сельских жителей азам пользования персональным компьютером и возможностями интернета [3].

Список использованной литературы

[1] Указ Президента РФ от 07.05.2012г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» <http://gulagu.net/laws/54.html>

[2] Ханнанова Т.Р., Реализация аграрной политики государства: принципиальные основы Политика и общество. 2013. № 5. С. 630-640.

[3] Кулешова В.П., Занятость сельского населения и основные пути ее повышения. В сборнике: Перспективы агропромышленного производства регионов России в условиях реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК" материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XVI Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2006". 2006. С. 223-225.

[4] Ханнанова Т.Р. Концептуальные основы государственной аграрной политики в РФ Мир и политика. 2013. № 2 (77). С. 4.

[5] Кулешова, В.П. Контроль доходов граждан путём унификации учёта регистрации населения В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE - 2015 Proceedings of materials the international scientific conference. Editors L.I.Savva, A.I. Marasanov, A.V.Podoprighora, T.G.Gurnovich. 2016. С. 240-251.

[6] Кулешова, В.П., Развитие государственной политики в области налогового контроля. В сборнике: News of science Proceedings of materials the international scientific conference. 2015. С. 181-192.

[7] Ханнанова Т.Р, Объективные основы формирования и реализации государственной аграрной политики. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2013. № 6-2 (32). С. 184-190..

[8] Гареева О.Ш., Кулешова В.П., Производительность труда в сельском хозяйстве: проблемы исчисления В сборнике: Молодые ученые в реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК" материалы I Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. ответственные за выпуск: Р.Р. Гайфуллин, С.С. Боголюк. 2006. С. 66-68.

© Сулейманова Л.И., Исламова Р.Р. 2018

Долинский Н.И.

канд. эконом. наук, доцент БелГУ,
г. Белгород, РФ

Талабаева Ю.С., Клиновская Д.А.

Студенты 3 курса экономического факультета БелГУ
г. Белгород, РФ

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация

В нынешнее время понятие конкурентоспособности на рынке играет важную роль. На Белгородском рынке осуществляют свою деятельность 6 кинотеатров со своими особенностями. В данной статье произведен анализ каждого из них с учетом нынешней ситуации. Был выбран один лидирующий сегмент и остальные приведены в сравнении. Были задействованы опросы населения для выявления лидера.

Ключевые слова

Конкуренция, кинотеатры, состязания, Белгородский рынок, факторы конкурентоспособности, РПЦ, сегменты рынка, опрос, рейтинг.

Конкуренцию называют весомой рыночной прерогативой, будучи основным механизмом рынка, конкуренция направлена на использование способностей и знаний, в данной области. Большой процент благ, достигнутых человечеством, принадлежит именно состязаниям, путем конкуренции, требующей разумного поведения при стимулировании рациональности.

Понятие «конкурентоспособность предприятия» предоставляет возможность разобраться в текущем положении предприятия на рынке и масштабы его развития. Главное определить долю рынка, которую занимает предприятие, т.е. объемы продаж в составе общих, в том числе объемы продаж конкурирующих предприятий [1].

Сила предприятия на рынке, очевидно, зависит от следующих принципов:

- преимущественно эффективное ведение бизнеса на предприятии, в отличие от конкурентов;
- организованная маркетинговая и сбытовая инфраструктура;
- цены, которые установлены на реализуемую продукцию, зависят от себестоимости производства и реализации товаров предприятия;
- качественные и количественные характеристики производимой продукции;
- эксклюзивная предоставляемая продукция и многое другое.

Каждое предприятие имеет возможность вытеснять конкурентные предприятия с доли рынка, которую они занимают, могут увеличивать товарооборот и должны повышать финансовый результат предприятия, за счет манипуляция над объемами продаж, косвенно воздействуя на среднерыночный уровень цен.

Конкурентоспособность предприятия можно определить такими факторами[2]:

- качеством продукции или услуг;
- наличием эффективной маркетинговой и сбытовой стратегии;
- уровнем квалификации персонала и менеджмента;
- технологическим уровнем производства;
- налоговой средой, в которой предприятие действует;
- доступностью финансирующих источников.

Под конкурентоспособностью можно понимать результат, который фиксирует присутствие конкурентные преимущества.

Каждая организация в определенное время вступает в борьбу с другими компаниями, становясь при этом конкурентами. Для того чтобы определить шансы каждого из соперников необходимо дать оценку слабым и сильным сторонам участников.

Действие факторов, которые определяют позиции производителей, проходят проверку на протяжении всего процесса конкурентного соперничества услуг при условиях прогрессивного рыночного механизма, он позволяет выявлять отличия определенной услуги от услуг конкурентов по степени потребностей общества и по затратам на удовлетворение данной услуги. Поэтому любая услуга должна быть наделена конкурентоспособностью.

Конкурентоспособность услуги обусловлена уровнем ее экономических, технических и эксплуатационных параметров, это дает возможность перенести конкуренцию других аналогичных услуг на рынке.

Теория ресурсов, процедур и ценностей (РПЦ) предоставляет возможность более широко описать сильные и слабые стороны предприятия. Данная теория заявляет, что сильные стороны организации — это не только ресурсы, но и ценности и процедуры. Компаниям выгоднее всего использовать те возможности, которые отвечают ресурсам, ценностям и процедурам; также и в обратную сторону, проекты, идущие вопреки ресурсам, ценностям и процедурам, приносят только убытки.

Для того чтобы дать оценку компании с точки зрения теории РПЦ, необходимо ответить на следующие вопросы:

- 1) Имеет ли компания ресурсы, позволяющие идти в атаку? Если же нет, будут ли они в будущем доступны для нее?
- 2) Сможет ли компания эффективно и профессионально атаковать конкурентов, позволят ли ее процедуры?
- 3) Позволят ли ценности организации построить приоритеты так, чтобы первенство на этом этапе получила одна опция возможностей, но не другая.

За основу исследования конкурентоспособности организации в данной статье мы взяли кинотеатр «Гринн-фильм», который находится в городе Белгород по адресу пр-т. Богдана Хмельницкого 137Т в ТРЦ «Мега Гринн».

Выбранный нами сегмент рынка динамично развивается в настоящее время и имеет высокий процент конкурентов в своей области. Кино является самым популярным и доступным видом досуга для всех слоев населения, вне зависимости от возрастного и полового признака. Также отметим, что даже в тяжелый период времени мирового экономического кризиса услуги кинотеатров не послабили позиции.

Помимо кинотеатра «Гринн-фильм» в Белгороде сосредоточено еще 5 кинотеатров, которые являются непосредственными конкурентами данного кинотеатра:

1. Кинотеатр «Радуга» расположен по адресу ул. Шершнева, 6, 1 этаж.
2. Кинотеатр «Синема Парк» расположен по адресу «Сити-молл Белгородский», 2 этаж, в ТРЦ «Сити-молл Белгородский».

3. Кинотеатр «Синема Стар» расположен по адресу пр-т Б. Хмельницкого, 164, 2 этаж, в ТЦ «Рио».
4. Кинотеатр «Русич» расположен по адресу пр-т Ватутина, 8, 1 этаж.
5. Кинотеатр «Победа» расположен по адресу ул. 50-летия Белгородской области, 86, 1 этаж.

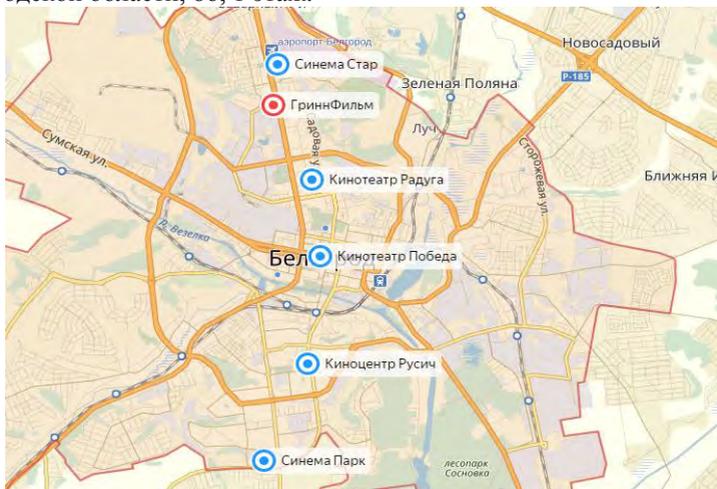


Рис.1 Карта г. Белгорода с местом расположения всех кинотеатров

Далее представлена краткая характеристика каждого кинотеатра по отдельности в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика кинотеатров Белгорода

Название	Кол-во залов	Вместимость чел.	Способ оплаты	Дополнительные особенности	Акции, скидки
«Гринн-фильм»	6	1200	онлайн, карта, наличные	Проводятся частые мероприятия, розыгрыши ценных призов, концерты и презентации премьерных показов различных кинокартин.	– для всех в понедельник билет 70р на определенные сеансы; – во вторник для студентов и пенсионеров 70р; – в день рождения, за день до и день после бесплатный билет на любой показ.

«Радуга»	1	594	онлайн, карта, наличные	Комфортбельный зал оснащен современным проекционным оборудованием CHRISTIE, ультрасовременной акустической системой DolbyDigital и лучшей системой кондиционирования.	-
«Русич»	4	674	онлайн, карта, наличные	Вечерами здесь создается фантастическая атмосфера благодаря лазерной проекции и неоновому свету. В киноцентре есть два кино-бара, а также гейм-зона с игровыми автоматами для детей.	-
«Победа»	2	519	онлайн, карта, наличные	После окончания сеанса, гости могут посетить кафе, пиццерию или ресторан.	-
«Синема Стар»	4	536	онлайн, карта, наличные	Предусмотрена игровая зона «Космостар». В игровой зоне находится: детский лабиринт, спортивные и гоночные стимуляторы. В кафе «Шарм» предлагают большой выбор в меню Европейской и Восточной кухни. Предусмотрен бильярд.	-для студентов, пенсионеров, многодетных семей, людей с ограниченными возможностями и детей всю неделю действует скидка 50% на билеты с 10:00 до 14:59; -для групповых посещений действуют специальные скидки: от 10 человек на все сеансы - 10%, от 15 человек - 15%, от 20 человек - 20%.
«Синема Парк»	7	946	онлайн, карта, наличные	Интерьерная работа была произведена известным итальянским дизайнером Джулио Барателли. Два кинозала в кинотеатре оснащены современной техникой «парящие экраны».	-

Оценка, которую дают кинотеатру посетители, является наиболее важной составляющей его репутации и доли конкурентоспособности на рынке аналогичных услуг.

По данным сайта belgorod.zoon.ru [3], исходя из отзывов, оставленных посетителями, первое место занимает к-р «Победа» с оценкой в 5 звезд из пяти, вторым стал к-р «Радуга» его оценка – 4,5 из 5. Проанализировав отзывы посетивших данные киноцентры, можно сказать, что именно доступные цены, комфортабельная атмосфера, доброжелательный персонал и современное технологическое оснащение привлекает большое количество новых кинозрителей.

Третье место, по данным того же сайта, занимает «Гринн-фильм» с оценкой в 4,2 из 5. Основным отрицательным недостатком кинотеатра зрители называют ценовую политику.

Четвертое место среди всех 6 киноцентров разделили между собой к-р «Русич», «Синема Парк» и «Синема Стар», с оценкой 4 из 5 у каждого кинотеатра. Среди недостатков данных кинотеатров, имеет место быть неудобное расположение мультплексов, вдали от центра города.



Рис.2 Рейтинг кинотеатров белгорода по версии сайта belgorod.zoon.ru

Мы провели собственный опрос среди 122 студентов, из них 82 предпочитают посещать кинотеатр «Гринн-фильм», 18 человек проголосовали в пользу кинотеатра «Русич», кинотеатр «Победа» завоевал внимание 10 студентов, кинотеатры «Радуга» и «Синема Стар» предпочли по 6 из всех опрошенных, а «Синема Парк», к сожалению, остался без голосов.

По данным исследования можно сделать вывод, что конкуренцию на Белгородском рынке в сфере кино составляют 6 кинотеатров, которые в свою очередь отличаются друг от друга своими особенностями. По различным оценкам и анализам кинотеатр «Гринн-фильм» можно выделить из остальных: по удобному месторасположению, акциям и скидкам для студентов, различным мероприятиям и розыгрышам, из минусов - высокая ценовая политика.

Список использованной литературы:

1. Просветов, Г. И. Конкуренция. Задачи и решения; Альфа-Пресс -, 2017. - 344 с
2. Философова, Т.Г., Быков В. А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность; Юнити-Дана - Москва, 2016. - 296 с.
3. Все организации и специалисты с отзывами и рейтингом в Белгороде [Электронный ресурс] belgorod.zoon.ru
© Долинский Н.И., Талабаева Ю.С., Клиновская Д.А. 2018

Иванова А.С.

студентка 2 курса магистратуры РГЭУ «РИНХ»

г. Ростов-на-Дону РФ

Научный руководитель: **Ткаченко И.Ю.**

к.э.н., доцент

г. Ростов-на-Дону РФ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ДОХОДОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Получение максимальной возможной прибыли является целью любой коммерческой организации, поэтому принципиальное значение имеет скрупулезный учет доходов. В связи с этим коммерческой организации стоит уделить особое внимание рассмотрению методики бухгалтерского учета и анализу доходов. Такой интерес объясняется не только желанием получения высокой прибыли, но и влиянием процесса управления доходами на финансовое состояние предприятия, а также перечнем нормативных документов, регулирующих порядок их бухгалтерского учета.

Так, уже в течение некоторого времени вносятся изменения в действующее законодательство для того, чтобы еще больше приблизить отечественную систему учета доходов к международным стандартам финансовой отчетности. Данный факт говорит о процессе интеграции российской экономики в систему мирового хозяйствования. Такое объединение приводит к увеличению требований, предъявляемых к

достоверности и объективности информации о величине доходов от торговой деятельности организации, поскольку данный показатель является основным для заинтересованных пользователей финансовой отчетности в процессе анализа финансового состояния компании с целью принятия ими обоснованных экономических решений.

Именно адекватный учет доходов от торговой деятельности организации позволит сформировать правдивый отчет о финансовых результатах в соответствии с принятыми принципами бухгалтерского учета и отчетности. Чаще всего различных пользователей бухгалтерской отчетности интересуют только определенные показатели доходов и расходов предприятия. Например, руководство организации больше внимания уделяет объему полученных доходов и произведенных расходов, их структуре и факторам, которые воздействуют на их величину. Налоговым органам необходимо получить достоверную информацию обо всех доходах и расходах, так как они являются слагаемыми налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. У потенциальных инвесторов интерес вызывают вопросы качества доходов и их соотношение с расходами, т. е. рентабельности предприятия, устойчивости и надежности получения прибыли в ближайшей и обозримой перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков от вложений в активы данной организации.

Поэтому важно документировать и анализировать все виды доходов независимо от источника их поступления и размера. Разница доходов и расходов, которые возникли в ходе деятельности хозяйствующих субъектов, подлежат налогообложению. Их неправильное отражение приводит к нарушению налогового законодательства, в результате чего неправильно производятся налоговые исчисления и поэтому хозяйствующую субъекты несут незапланированные потери в виде штрафов, пени, налагаемых налоговыми органами, которые в некоторых случаях могут оказаться очень существенными. Это еще одна причина, вследствие которой так важно правильно отражать доходы, возникающие в процессе финансово-хозяйственной деятельности субъекта.

Доходы являются важным фактором развития любой коммерческой организации. От величины доходов зависят в конечном счете не только возможность функционирования предприятия, но и его конкурентоспособность и финансовое состояние. Развитие любого предприятия характеризует поток поступающих денежных средств, превышающих платежи, ведь в распоряжении предприятия остается часть от дохода, полученная после вычета материальных, денежных и трудовых затрат, затрат на производство и реализацию продукции. Поэтому важным фактором деятельности любого предприятия является поток поступающих денежных средств, превышающих платежи. Таким образом, важной задачей

каждого предприятия является расширение возможностей для увеличения доходов, поиск новых источников их получения. Все это возможно при грамотном использовании информации, предоставляемой бухгалтерским учетом. Однако простое наличие информации еще не является залогом успеха фирмы.

Необходим и грамотный анализ данных, полученных с помощью учета также является важной составляющей процесса функционирования торгового предприятия. Анализ каждого слагаемого доходов организации имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности организации. Информация, отраженная в учете, помогает в проведении анализа всех основных показателей, иллюстрирующие развитие бизнеса, в определении и анализе резервов эффективности.

Целью анализа доходов торгового предприятия является определение путей оптимизации их величины. От величины дохода зависит не только возмещение затрат и формирования прибыли, но и своевременность и полнота налоговых платежей, погашения банковских кредитов, которые влияют на уровень выплаченных процентов, что в конечном счете сказывается на финансовом результате деятельности организации.

Анализ прочих доходов предприятия также имеет большое значение в системе общей оценки работы предприятия. Это связано с тем, что, во-первых, эти виды доходов имеют непосредственное влияние на общий финансовый результат деятельности предприятия, может иметь как положительный, так и отрицательный характер, во-вторых, эти доходы в некоторых предприятиях занимают значительный удельный вес от общей суммы доходов и расходов.

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования должен стремиться если не к получению максимальной величины прибыли, то к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие деятельности торгового предприятия в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживаемость.

Решение данных задач предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся источникам финансовых результатов.

Таким образом, бухгалтерский учет и анализ доходов — это важная часть деятельности любого коммерческого предприятия. Их грамотная организация является одним из ключевых аспектов к эффективному функционированию и успешной работе предприятия, что в свою очередь

позволит получить желаемую прибыль, добиться прироста капитала и привлечения новых инвесторов.

Список литературы

1. Богачева И.В. Бухгалтерский учет в отраслях: учебное пособие / И.В. Богачева, Е.С. Соколова.- М.:Изд. центр ЕАОИ, 2012. -88с.
2. Миславская Н.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. - 372с.
3. Полковский А.Л. Теория бухгалтерского учета: Учебник / А.Л. Полковский; под ред. проф. Л.М.Полковского. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015г.-272с.
4. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебное пособие для вузов. -2е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 639с.

© Ткаченко И.Ю. , Иванова А.С. , 2018

Тулина Е.А.

Студент 2 курса магистратуры

Кафедра менеджмента

ОГУ,

г. Оренбург, Российская Федерация

МЕСТО УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА

Аннотация

В статье изучено понятие контроллинга, рассмотрено отличие оперативного и стратегического контроллинга, а также управление жизненным циклом предприятия в системе контроллинга.

Ключевые слова

Контроллинг, жизненный цикл предприятия, стратегический контроллинг.

В современных условиях функционирования организаций особое значение приобретает контроллинг. Он представляет собой ориентированную на долгосрочное и эффективное развитие бизнеса систему информационно-аналитической, методической и инструментальной поддержки руководителей предприятия по достижению поставленных целей, обеспечивающая реализацию цикла управления по всем функциональным сферам и процессам посредством измерения ресурсов и результатов деятельности.

Целью контроллинга является достижение не только долгосрочных, но и краткосрочных целей предприятия. Из этого исходит, что контроллинг может быть, как оперативным, т.е. направленным на достижение целей в краткосрочном периоде, так и стратегическим, который направлен на достижение в долгосрочной перспективе [1].

Для того, чтобы знать, какое влияние оказывает этап жизненного цикла организации на управление ею, необходимо разобраться в понятиях оперативного и стратегического контроллинга. Сущность каждого из рассматриваемых аспектов контроллинга можно определить следующим:

«Делать правильное дело» - стратегические контроллинг;

«Делать дело правильно» - оперативный контроллинг [2].

Стратегический контроллинг должен помогать предприятию эффективно использовать имеющиеся у него преимущества и создавать новые потенциалы успешной деятельности в перспективе. Оперативный контроллинг, в свою очередь, направлен на оказание помощи менеджерам в достижении запланированных результатов, которые отражаются чаще всего в виде количественных значений уровня прибыли, рентабельности и ликвидности.

Каждый из этих видов контроллинга присутствует в организации, однако не на всех стадиях ее жизненного цикла. Так, к оперативному контроллингу менеджеры компаний прибегают на стадии роста организации. Именно в этот период функционирования организации он становится особенно актуальным. Когда организация недавно начала свое существование и еще находится в развитии, становлении, ей необходимо, чтобы все поставленные задачи выполнялись верно, качественно и в срок. Именно этому и способствует оперативный контроллинг, в задачи которого входит обеспечение методической, информационной и инструментальной поддержки менеджеров организации. Благодаря этому руководители организаций получают всю необходимую информацию об организации и ее деятельности, которая позволяет своевременно принять им грамотные управленческие решения

Следует также отметить, что оперативный контроллинг, начиная с начала функционирования организации, присутствует на всех стадиях жизненного цикла и обеспечивает достижение поставленных организацией целей в каждый конкретный период ее функционирования. Это обеспечивает успех организации в настоящем.

Что касается стратегического контроллинга, то он координирует функции стратегического планирования, контроля и стратегического информационного обеспечения. Если оперативный контроллинг нацелен на правильное выполнение поставленных задач, то стратегический контроллинг пошел дальше, он нацелен на обеспечение продолжительного успешного функционирования организации. Для этого, необходимо формулировать и внедрять стратегии поиска, построения и сохранения потенциала успеха, который будет в будущем обеспечивать организацию требуемым уровнем

доходности. Иными словами, стратегический контроллинг выполняет функцию реализации стратегии.

Таким образом, стратегический контроллинг появляется в организации позже оперативного и должен помогать предприятию эффективно использовать имеющиеся преимущества и создавать новые потенциалы успешной деятельности в перспективе. Стратегический контроллинг выступает в качестве внутреннего консультанта менеджеров и собственников предприятия при выработке стратегии, стратегических целей и задач. В то же время стратегический контроллинг определяет цели и задачи для оперативного контроллинга, который задает ход функционирования организации.

Список использованных источников:

1) Каковкина, Т.В. Аудит-контроллинг. Теоретические и методологические основы: монографи / Т.В. Каковкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 183 с.

2) Бизнес-контроллинг: учебное пособие / О.В. Бурещ, Л.Ю. Гербева, Н.В. Чигрова, Л.А. Солдатова; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2013. – 146 с.

3) Банникова, Н.В. Контроллинг: учебное пособие / Н.В. Банникова, О.В. Лисова, Д.О. Грачева, А.В. Тенищев; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставропольский, 2013. – 64 с.

© Тулина Е.А. 2018

Туняков Д.В.,
магистрант 1 курса
факультет востоковедения и африканистики СПбГУ
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

Устинова Т.С.,
студент бакалавр 4 курса
факультет иностранных языков ИГУ
г. Иркутск, Российская Федерация

Рыбалко М.Л.
к.ист.н, доцент
факультет иностранных языков ИГУ
г. Иркутск, Российская Федерация

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИКИ АЗИАТСКИХ ОБЩЕСТВ

Аннотация

На сегодняшний день роль азиатских обществ в развитии мировой экономики достаточна высока. Такие государства как Корея, Япония, Китай,

Сингапур, Индия являются достоверными примерами эффективности востока в области мировой экономики. Следовательно, экономики данных обществ нуждаются в тщательном изучении современными научными методами, с целью понимания тех экономических процессов, которые на сегодняшний день происходят на востоке. Одним из них является использование системного подхода. Таким образом, в данной статье представлено рассмотрение эффективности системного подхода в изучении восточных обществ.

Ключевые слова

Экономика, социальное развитие, системный подход, критерии, функции.

Впервые системный подход был выдвинут Богдановым А.А. в рамках данной методологии Богданов рассматривал объект как некую систему, состоящую из соответствующих ей элементов [2, с. 20-24]. Немногим позже в рамках системного подхода возникло три направления – системный подход есть совокупность взаимодействующих объектов, его придерживался Л. Берталанфи; системный подход – есть совокупность сущностей и отношений, ярким представителем данного подхода был А.Д. Холл. Так, в рамках выделенных направлений к концу 60-х гг. XX века сложился единые критерии, по которым можно определить данный подход:

1. Целостность.
2. Иерархичность.
3. Множественность.
4. Системность.

Следовательно, обозначив критерии системного подхода, необходимо перейти к анализу системного подхода в изучении экономик восточных обществ. Так, на сегодняшний день в Азии находятся одни из наиболее сильнейших в экономическом плане государств – Япония, Китай, Республика Корея, Сингапур [3, с. 68]. Прежде всего, экономическая система данных государств, строилась на догоняющей модели развития, суть которой состояла в перераспределении финансов в область инвестиций, что в свою очередь позволяет банкам искусственно занижать процентную ставку, следовательно, бизнес приобретает более дешёвые средства для закупки инвестиций, следовательно, инвестиции – создание абсолютно новых и расширение старых производств. В свою очередь, краха данной модели позволил избежать один фактор, именуемый отрицательном «эффекте богатства» при котором население вынужденно сберегать, больше чем потреблять.

Однако, с увеличением доли новых технологий в современном экономическом процессе, образуется новая структура, к изучению которой наиболее эффективно применим системный подход. Данная система складывается из внедрения информационных технологий в большинство сфер экономической жизни страны. Так, представленную систему принято именовать «информационной экономикой», выдвинутой впервые Гохбергом

Л.М [1, с. 55]. На сегодняшний день «информационная экономика» объединяет в себе качественно два направления развития, как догоняющую систему, так и развивающуюся систему экономик. Суть данной системы закладывается в разделении способов внедрения и эксплуатации данных технологий. Так, наиболее успешно данная модель, на сегодняшний день, складывается в Китае, Корее и Японии.

Так, анализируя такие базы данных как доклад компании ITR и доклад японского агентства JERTRO, с точки зрения системного подхода, можно разделить на следующие направления [4, с 30-43; 5, с 55-78]:

1. Создание «умных городов»
2. Создание «чистой энергии»
3. Создание социальной инфраструктуры на базе IT.
4. Создание предприятий с высоким использованием информационных технологий.

Следовательно, мы имеем перед собой систему, вершиной которой является общая система экономики страны, далее деление на макро и микроуровни, подразумевающие под собой уровень национальной экономики и уровень экономики предприятия, а уже в конце данной цепочки находятся области данного внедрения, перечисленные выше. В данном случае перед нами система, которую необходимо исследовать с точки зрения построения системного подхода. Однако необходимо понимать, что в представленной вариации область и объект изучения, а именно информационные технологии, становится междисциплинарным, ввиду характерности отнесения к сферам изучения различных дисциплин, так, возникает необходимость использования междисциплинарных методов различных наук. Следовательно, на сегодняшний день у экономической науки есть все инструменты для изучения нового типа экономической системы, несомненно на которую должны равняться многие развивающиеся государства.

Таким образом, во второй декаде нового тысячелетия в мире формируется особый тип экономического развития – тип «информационный экономики», важность её исследования, на сегодняшний день, в экономической науке должна стать передовой. В свою очередь, изучение данной области нового экономического знания необходимо проводить в рамках существующего научного подхода, так подобным подходом может стать – системный. В рамках данного подхода возможно комплексное изучение существующих процессов в возникающем новом типе экономического строительства государства.

Список использованной литературы

1. Рагулин П.Г. Информационные технологии / П.Г. Рагулин. – Владивосток. ТИДОТ, 2008. 209 с.
2. Гохберг Л.М. Интеллектуальная деятельность – основа экономики информационного общества / Л.М. Гохберг – М. : Человек и труд, 2001. – 210 с.

3. Stigler J. George. The Economics of Information / George J. Stigler. Chicago : University of Chicago, 2011. – 14 p.

4. Makoto Abe. ICT Market Opportunities in Japan /Abe Makato. – San Francisco : JETRO San Francisco. 2015 – 104 p.

5. 第十三个五年规划纲要 – 中华人民共和国国民经济和社会发展, 2016年。 – 140页

© Туняков Д.В., Устинова Т.С., Рыбалко М.Л., 2018

Филимонова В.В.

магистрант

АСИ СамГТУ

Г. Самара, Российская Федерация

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ

Аннотация

Современная методология целесообразности инвестиционной деятельности обусловлена требованиями рыночной экономики. Критериями целесообразности инвестирования того или иного проекта является оценка эффективности.

Ключевые слова

Инвестиционно-строительный проект; эффективность проекта; строительство, экономические факторы; бизнес; доходность.

В современной практике в условиях нестабильности, не только в строительной отрасли, но и в целом по стране, инвестируя капитальные вложения необходимо рассчитывать каждый шаг проекта, в том числе и на далекое будущее. Расчет эффективности проекта позволяет понимать о рентабельности того или иного предприятия.

Для того чтобы иметь представление о доходности проекта, связанного с долгосрочным вложением средств, необходимо ответить на поставленные вопросы:

— Достаточна ли прибыль, полученная от производства, для того чтобы компенсировать временное неиспользование средств, а также, риски. Ведь инвестиционное решение может иметь несколько возможных исходов.

— Полностью ли возмещаются вложенные средства.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов можно разделить на две части:

- 1) простые или статические методы;
- 2) методы дисконтирования.

Простые или статические методы базируются на допущении равной значимости доходов и расходов в инвестиционной деятельности, не учитывают временную стоимость денег.

К простым относят:

- а) расчет срока окупаемости;
- б) расчет нормы прибыли.

Норма прибыли показывает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли. Она рассчитывается как отношение чистой прибыли к инвестиционным затратам.

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Инвестиционные затраты}}$$

Дисконтированные методы оценки эффективности инвестиционного проекта характеризуются тем, что они учитывают изменение стоимости денег во времени.

Основными показателями в международной практике при оценке экономической эффективности являются:

- чистая приведенная стоимость (**NPV**);
- дисконтированный период окупаемости (**DPP**);
- внутренняя норма доходности (**IRR**);
- индекс рентабельности (прибыльности) инвестиций (**PI**).

Чистая приведенная стоимость (Net Present Value) - чистая текущая стоимость, чистый дисконтированный доход. Это значение, которое определяет обобщенный результат инвестирования. Разница между дисконтированными потоками и дисконтированными затратами, приведенные к единому моменту времени, к моменту принятия решения об инвестировании. Что бы верно обосновать этот расчет, необходимо сравнить доходы, полученные от предстоящей выгоды с доходами которые могли бы быть при альтернативном вложении той же суммы в банк на хранение по действующей ставке.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{IC_t}{(1+r)^t}$$

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \text{сумма доходов}$$

$$\sum_{t=1}^n \frac{IC_t}{(1+r)^t} - \text{сумма инвестируемых затрат}$$

Если NPV больше 0, то можно сказать, что доходы превысят расходы, и такой проект можно рассмотреть. Если же наоборот, NPV меньше 0, то расходы будут превышать доходы, и проект будет не рентабельным.

Дисконтированный период окупаемости (Discounted Payback Period). При инвестировании средств совершенно логичным будет вопрос о периоде, когда же восполнятся стартовые вложения и инвестор начнет получать прибыль. Таким показателем является DPP, который рассчитывается на основе дисконтированных показателей.

$$DPP = \frac{\text{число лет до года окупаемости}}{\text{невозмещенная стоимость на начало года окупаемости}} + \left(\frac{\text{приток наличности в течении года окупаемости}}{\text{невозмещенная стоимость на начало года окупаемости}} \right)$$

Внутренняя норма доходности (Internal rate of return). Определяется на момент окончания периода окупаемости, когда чистая приведенная стоимость равна нулю. Этот показатель показывает максимально допустимый уровень расходов, которые могут быть у данного проекта. Это дисконт, при котором вложения окупятся, но не принесут прибыли. Значение IRR следует сравнивать со ставкой привлеченных финансовых ресурсов (CC – Cost of Capital).

$$IRR = i_1 + \frac{NPV(i_1)}{[NPV(i_1) - NPV(i_2)]} * (i_1 - i_2)$$

При условии:

$$1. i_1 < IRR < i_2$$

$$2. NPV(i_1) > 0 > NPV(i_2)$$

Индекс рентабельности (прибыльности) инвестиций (PI – Profitability Index) является классическим показателем рентабельности. Его значение показывает сколько получится прибыли на 1 единицу потраченных средств. Если $PI > 1$, то это может означать доходность проекта при данной ставке дисконта.

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n AE_t \frac{1}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n IC_t \frac{1}{(1+r)^t}}$$

$$\sum_{t=1}^n AE_t \frac{1}{(1+r)^t} \text{ – доходная часть проекта}$$

$$\sum_{t=1}^n IC_t \frac{1}{(1+r)^t} \text{ – инвестируемая часть проекта}$$

Рассмотрение любого инвестиционно-строительного проекта требует предварительного анализа и оценки, в результате которых инвестор может определить степень привлекательности данного проекта с помощью применения методов инвестиционного анализа.

Список использованной литературы:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) Официальное издание

Рекомендации разработаны авторским коллективом в составе Руководители – В.В.Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров Москва. Экономика.2000 – 421 стр

2. Инвестиционный анализ в строительстве: учебн. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.И. Антипин. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 204 стр.

3. Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Комплексная оценка инвестиционных проектов [Текст] / И.Т. Абдукаримов, Н.В. Тен // Социально-экономические явления и процессы – 2006. – №1-2 (001-002) – с. 82-93

© Филимонова В.В., 2018

Семина Л. А.

Доцент эконом. наук, профессор АлтГУ,
г. Барнаул, РФ

Харитошкин А.А.

АлтГУ,
г. Барнаул, РФ

СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Аннотация

В статье проведено исследование состояния рынка молочной продукции в Алтайском крае, определены проблемы и пути их решения. Дана оценка возможностей использования ресурсного потенциала региона в производстве молочной продукции, проведена диагностика развития молочной промышленности региона.

Ключевые слова

ресурсный потенциал, регион, молочная промышленность, молоко-сырье, категории хозяйств, поголовье коров, надои.

Алтайский край является крупнейшим производителем молочной продукции: занимает 1-е место в стране по объемам производства сыра, 3-е место - по производству масла сливочного. Постоянно происходит увеличение производства основных видов молочной продукции обеспечивающее увеличение их доли производства в Российской Федерации за исключением сыра и сырных продуктов [3, с.49].

Предприятия молочной промышленности относятся к производствам, вырабатывающие социально значимые продовольственные товары. Цельномолочная продукция, масло, сыр являются потенциальными продуктами питания, используемые в ежедневном рационе населения.

Производство молока и его переработка на предприятиях

агропромышленного комплекса в значительной степени формируют социально-экономические параметры, определяющие уровень и качество жизни населения региона.

Низкий уровень использования среднегодовой мощности крупных и средних предприятий по выпуску молочной продукции в Алтайском крае связан с недостаточным объемом производства молока-сырья. За период 2010-2016 гг. производство молока-сырья в крае чуть превышает 1400 тыс. т в год. Среднегодовое снижение производства молока-сырья в хозяйствах всех категорий составляет 0,2% за счет сельскохозяйственных организаций. По крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предпринимателям в среднем ежегодно производство молока-сырья увеличивается на 4,84%. Основными производителями молока-сырья являются хозяйства населения. Их доля в производстве молока-сырья в 2016 г. составила 57,31% против 54,36% в 2010 г. Сельскохозяйственными организациями в 2016 г. получено молока-сырья в объеме, составляющем 57,31% от общего объема (в 2010 г. — 42,49%). Доля крестьянско-фермерских хозяйств увеличилась с 3,15 до 4,67%.

Основными факторами изменения объемов производства молока-сырья являются поголовье скота, структура поголовья по категориям хозяйств и надои молока на 1 корову. Алтайский край по поголовью КРС занимает среди субъектов РФ в 2016 г. 4-е место [1].

С 2010 по 2016 гг. в регионе наблюдается снижение поголовья коров в среднем ежегодно на 1,58% за счет сельскохозяйственных организаций и хозяйств населения. При этом поголовье коров в крестьянско-фермерских хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей увеличивается в среднем ежегодно на 12,32%. Основная доля поголовья коров приходится на хозяйства населения. Их доля в структуре поголовья коров в 2016 г. составила 50,46% против 49,00% в 2010 г. Доля сельскохозяйственных организаций в 2016 г. составила 39,19% (в 2010 г. — 47,00%). Доля крестьянско-фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей увеличилась с 4,0 до 10,35% [2, с.9].

Устаревшая техническая база большинства предприятий не позволяет максимально эффективно использовать имеющийся сырьевой потенциал, наращивать количество вырабатываемой продукции, повышать её качество. И даже положительная динамика объемов продаж у значительного числа предприятий не приводит к финансовой устойчивости, формированию собственных источников развития, повышению конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Основными задачами молочной отрасли в Алтайском крае в настоящее время являются увеличение продуктивности коров и повышение показателя товарности молока. На данный момент по показателю продуктивности коров уровень в Алтайском крае ниже среднероссийского. Уровень товарности молока в Алтайском крае находится на уровне менее 60%.

Это препятствует развитию молочной отрасли в РФ, так как приводят к

тому, что отечественные предприятия оказываются неконкурентоспособными по отношению к зарубежным компаниям, которые импортируют продукцию на территорию России и в частности Алтайского края.

Для решения возникших проблем и улучшения положения дел в молочной отрасли необходимо проведение согласованной экономической политики руководством края и страны, выработка общих мер содействия развитию конкурентной среды на региональном рынке молока необходимы для его насыщения продуктами питания первой необходимости, для обеспечения ими населения региона и страны в целом.

Список литературы

1. Управление Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям. — Режим доступа: http://www.altairegion22.ru/gov/administration/stuct/d_ppp/ (дата обращения: 14.04.2017).

2. Буробкин И.Н., Гончаров В.Д., Казаринов Б.Н. Мясомолочный подкомплекс России: проблемы развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2009. — № 2. — С. 9-11

3. Поспелова И.Н. Статистический анализ состояния и основные проблемы развития молочной промышленности Алтайского края // Агропродовольственная экономика. — 2016. — № 4. — С. 49-59.

© Семина Л. А., Харитошкин А.А. 2018

Щербакова Н.В.,

к.т.н., доцент

факультет экономики, сервиса и предпринимательства
ИСОиП(филиал)ДГТУ

г. Шахты, Ростовская область, Российская Федерация

Шульман Д.Л.,

студент 4 курса

факультет экономики, сервиса и предпринимательства
ИСОиП(филиал)ДГТУ

г. Шахты, Ростовская область, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА И ЕГО УСЛУГ

Аннотация

Конкуренция на рынке услуг является одним из факторов функционирования и развития экономики страны. Выход предприятия сервиса на рынок услуг с конкурентоспособным предложением даёт возможность предприятию сервиса выжить в условиях рынка. Конкуренция

на рынке услуг регулирует деятельность участников рынка, обеспечивает взаимодействие спроса и предложения на услуги, уравнивает цены на услуги. В результате конкуренции на рынке устанавливается общая цена на одинаковые услуги, т.е. обеспечивается функционирование ценообразования на услуги.

Ключевые слова

Конкуренция, сервис, предприятие, услуга, рынок, эффективность

Конкуренция (от лат. *concurrentia*, *concurso* - сбегаюсь, сталкиваюсь) - это соперничество между предприятиями за экономически эффективные факторы производства. В экономике говорят о деловой конкуренции предприятий, каждое из которых стремится ограничить действия конкурента на рынке услуг, то есть о величине влияния на рыночные условия функционирования участников рынка [1]. В Законе РФ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.07.2016 N 264-ФЗ, конкуренция определяется как соперничество функционирующих предприятий, при котором действиями каждого из предприятий исключается или ограничивается возможность предприятия в одностороннем порядке оказывать действие на принятые условия обращения услуг на рынке. Конкуренция на рынке услуг - это процесс взаимодействия, взаимосвязи, борьбы между функционирующими на рынке услуг предприятиями сервиса, в целях обеспечения лучших возможностей сбыта услуг, удовлетворения потребностей покупателей на услуги. Конкурентная борьба предприятий сервиса является динамичным, ускоряющим движением процессом, который служит лучшему обеспечению рынка услугами. В результате конкуренции предприятий обостряются производственные и рыночные отношения, происходит повышение эффективности деятельности предприятий, ускорение научно-технического прогресса [2].

Конкуренция относится к факторам, которые являются неконтролируемыми, действуют на эффективность работы предприятия, и не поддаются управлению предприятием. Различают виды конкуренции по классификационным признакам (рисунок 1).

Цель предприятия сервиса - лидерство в конкурентной борьбе, не разовое, а как результат постоянных и грамотных стратегий, что зависит от конкурентоспособности услуг предприятия. Под конкурентоспособностью услуги обычно понимают интегральную относительную её характеристику, отражающую отличия её от аналога-конкурента и, определяющую её привлекательность для потребителя [4].

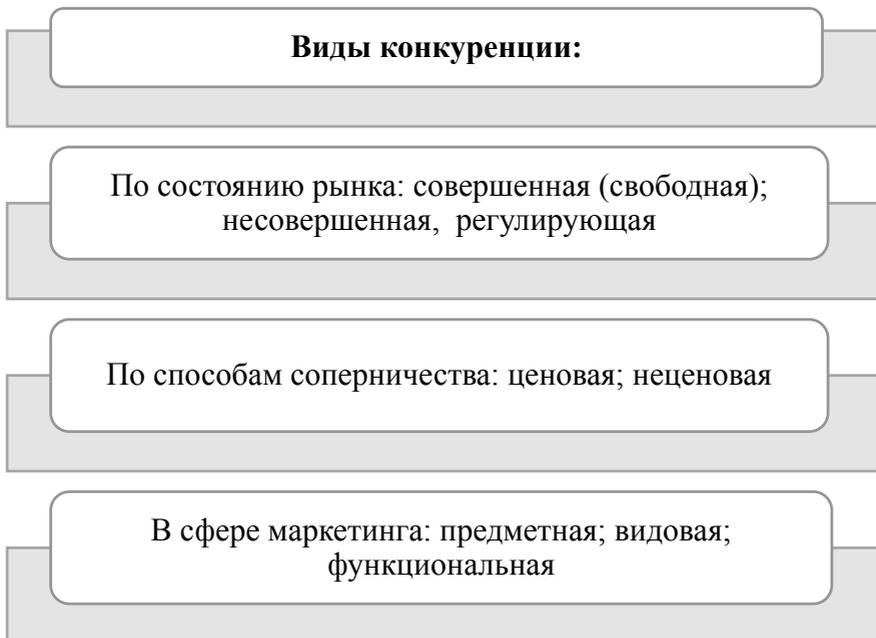


Рисунок 1. Виды конкуренции [составлено автором по 3]

Большинство предприятий для оценки конкурентоспособности сопоставляет между собой качество конкурирующих на рынке аналогов. Практика мирового рынка доказала неверность этого подхода. Исследования рынков показывают, что решение о покупке услуг примерно на треть определено показателем качества услуги, другие две трети определяются значительными, важными для потребителя условиями покупки. Конкурентоспособность предприятия и его услуг включает три основные составляющие - качество услуг и обслуживания; экономика создания сбыта и сервиса, экономические возможности и ограничения потребителя; всё, что приятно или неприятно потребителю как покупателю услуг.

Покупатель - главный оценщик услуг. Все основные составляющие конкурентоспособности услуг должны быть видны потенциальному покупателю. Каждый рынок характеризуется «своим» покупателем. Поэтому конкурентоспособность - это особенность работы в условиях рынка услуг, направленная на: знание запросов потребителя, направлений их развития; знание стратегии поведения конкурентов на рынке услуг; знание положения и перспектив развития рынка услуг; умение оказывать такие услуги и так довести их до потребителя, чтобы потребитель предпочёл их услугам конкурента.

Основные факторы, определяющие конкурентоспособность услуг - качество услуг, цена услуг, уровень квалификации персонала, уровень сервис, насыщенность рынка услуг, спрос и предложение. Услуга может стать конкурентоспособной если будет соответствовать основным критериям ёмкого понятия - качество. Качество услуги - долговечность, надёжность, точность, отсутствие дефектов, т.е. соответствие стандартам. Цена - денежное выражение стоимости услуги. Факторы, влияющие на формирование цены на услуги:

- совокупные издержки производства услуги;
- трудоёмкость услуги;
- качество услуги, функции и потребительские свойства услуги;
- квалификация персонала предприятия сервиса;
- технологический и технический уровень предприятия;
- налоговое законодательство нашей страны;
- затраты по транспортировке и хранению услуги;
- затраты на аренду помещений для реализации услуги;
- известность предприятия, его имидж;
- уровень сервиса на предприятии, гарантии предприятия;
- маркетинговая деятельность предприятия;
- спрос и предложение на услугу;
- торговая наценка предприятия на услуги.

Высокий уровень базового образования персонала влияет на конкурентоспособность услуг, так как позволяет постоянно повышать знания, навыки, нужные для успешной работы при требованиях рынка.

Способность оказывать услуги отличного качества и с низкой трудоёмкостью зависит от уровня применяемой технологии, технического оснащения предприятия сервиса.

Для анализа конкурентного положения предприятия на рынке услуг необходимо сначала выявить конкурентов. Для оценки конкурентоспособности услуг и выявления конкурентов выполняются следующие шаги:

- 1 - определение степени конкуренции и выявление основных конкурентов предприятия;
- 2 - оценка интенсивности конкуренции;
- 3 - создание профиля конкурента;
- 4 - анализ услуг;
- 5 - анализ ценовой составляющей;
- 6 - выявление рыночных позиций конкурентов;
- 7 - оценка методики привлечения клиентов и рекламирования услуг;
- 8 - выявление потребительского портрета клиентов конкурента;
- 9 - оценка подхода и технологичности конкурента;

10 - проведение SWOT анализа.

Определение степени конкуренции и выявление основных конкурентов услуг предприятия начинают с определения географии рынка: районная, городская, региональная, государственная. Для выявления конкурентов нужно составить список аналогичных предприятий, на своём рынке. Основными конкурентами услуг называются те предприятия, которые могут существенно влиять на деятельность вашего предприятия и отнимать себе клиентов. Косвенные конкуренты предприятия занимаются аналогичной деятельностью, но в смежной нише услуг. Необходимо собрать общую информацию о прямых и косвенных конкурентах услуг предприятия: местонахождение, точки продаж услуг, контакты, руководство; ассортимент и качество услуг; ценовая политика предприятия; уровень сервиса и дополнительные услуги; рекламная политика; потенциал и планы развития предприятия. Оценка интенсивности конкуренции - конкуренция на рынке услуг может быть высокоинтенсивной и слабой. Рынок услуг со слабой конкуренцией статичен и редко подвержен изменениям. На рынке услуг с активной конкуренцией чаще меняются условия существования предприятий и на таком рынке важно владеть оперативной информацией о деятельности конкурентов предприятия; оперативно реагировать на действия конкурентов, а лучше опережать конкурентов. Для оценки интенсивности конкуренции на рынке услуг необходимо знать: количество конкурентов у предприятия на рынке услуг, их активность по внедрению новых услуг, инноваций, изменению цен; представленность конкурентов в медиа пространстве, активность их рекламной политики.

Для создания профиля конкурента услуг надо знать ассортимент его услуг, чтобы составить его сервисный портфель и выделить ключевые позиции, которые обеспечивают самую высокую долю продаж услуг. Для анализа ценовой политики услуг предприятия по отношению к конкурентам рекомендуется, разбить конкурентов на ценовые сегменты (эконом, средний, высокий, премиум) для выявления средней цены. Для выявления рыночных позиций конкурентов проводят опрос потребителей услуг. Услуги общественного питания должны соответствовать требованиям ГОСТ 30390-2013 [5]. Номенклатура показателей качества продукции общественного питания приведена в ГОСТ Р 54609-2011 «Услуги общественного питания. Номенклатура показателей качества продукции общественного питания» [6]. Оценка методики привлечения потребителей, рекламы услуг позволит выявить деятельность конкурентов по формированию лояльности.

Потребительский портрет конкурента услуг выявляется опросом для установления основных параметров целевой аудитории - возраст и пол потребителей услуг; уровень дохода; состав семьи; сфера деятельности потребителей услуг; критерии выбора предприятия, услуги;

психографические характеристики потребителей услуг предприятия (консерваторы или новаторы, зависимость от импульсных решений, ключевой стимул, степень подверженности влиянию рекламы). Оценка подхода и технологичности конкурента услуг - зарплаты на предприятии, технологии и оборудование, квалификация персонала, средства для оперативного реагирования на ваши действия. SWOT анализ по каждому конкуренту услуг позволяет выявить сильные стороны и определить, чем конкуренты опасны для предприятия; определить недостатки, слабые стороны и понять, какие возможности они дают предприятию.

Анализ конкурентов услуг желательно проводить регулярно, не реже раза в полгода и постоянно отслеживать появление новых игроков на рынке услуг общественного питания, любую рекламную активность конкурентов, акции, расширение ассортимента услуг, внедрение инноваций.

Существует несколько основных путей повышения конкурентоспособности предприятия сервиса и его услуг [7]:

1. Поиск и использование нововведений, внедрение инноваций.
2. Поиск новых, более совершенных форм услуг и обслуживания.
3. Оказание услуг в соответствии с требованиями международных стандартов (для предприятий общественного питания – стандарты ХАССП).
4. Сбыт услуг на сегментах рынка, имеющих стабильно высокие характеристики требований к качеству и сервису.
5. Применение качественного сырья, продуктов, полуфабрикатов.
6. Обучение, тренинги и переподготовка персонала предприятия.
7. Повышение материальной заинтересованности работников и улучшение условий труда на предприятии общественного питания.
8. Проведение маркетинговых исследований рынка услуг общественного питания для определения потребностей покупателей.
9. Регулярный анализ конкурентов предприятия на рынке услуг, установление своих сильных и слабых позиций.
10. Сотрудничество с организациями научно-исследовательскими, учебными заведениями для проведения и инвестирования научных разработок, по улучшению качества и безопасности услуг.
11. Применение эффективной рекламы услуг.
12. Обеспечение безопасности и качества услуг (Стратегия повышения качества пищевой продукции в Российской Федерации до 2030 года) [8].

Растущая конкуренция на рынке услуг способствует использованию наиболее эффективных методов обслуживания населения, повышению уровня кухни и сервиса на предприятиях общественного питания. Руководители предприятий общественного питания в настоящее время стремятся получать прибыль не на высоких ценах, а на увеличении количества посетителей.

Список использованной литературы

1. Философова, Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность : учебное пособие (рекомендовано Министерством образования Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений) / Т.Г. Философова, В.А. Быкова. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 295 с.
2. Положительные и отрицательные стороны конкуренции // [Государственная экономика].
URL: <http://www.econstate.ru/estats-176-1.html> (дата обращения 21.09.2017)
3. Виды конкуренции // Экономическая теория. Микроэкономика.
URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/vidy-konkurencii.html> (дата обращения 21.09.2017)
4. Оценка конкурентоспособности услуг (товаров) // [Бизнес статьи].
URL: <http://bbcont.ru/business/ocenka-konkurentosposobnosti-uslug.html> (дата обращения 21.09.2017)
5. ГОСТ 30390-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия (введен в действие Приказом Росстандарта от 22.11.2013 N1675-ст) // [Официальный сайт компании «КонсультантПлюс»].
URL:
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=OTN;n=494#0> (дата обращения 04.10.2017)
6. ГОСТ Р 54609-2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги общественного питания. Номенклатура показателей качества продукции общественного питания (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 08.12.2011 N743-ст) // [Официальный сайт компании «КонсультантПлюс»]
URL:
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=OTN;n=494#0> (дата обращения 04.10.2017)
7. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // [Научные статьи. Экономика и экономические науки].
URL: <http://moluch.ru/conf/econ/archive/134/8220/> (дата обращения 22.09.2017).
8. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // [Научные статьи. Экономика и экономические науки].
URL: <http://moluch.ru/conf/econ/archive/134/8220/> (дата обращения 22.09.2017).

© Щербакова Н.В., Шульман Д.Л., 2018

Якимова 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
Мокрушина А.А.,
студентка 4 курса ИЭП ННГУ
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

в статье рассмотрены различные подходы стран к использованию экономической безопасности, а именно англо-американский подход, азиатский подход и их комбинация.

Ключевые слова

экономическая безопасность, концепции экономической безопасности, мировая экономика, национальная экономика.

В настоящее время страны все больше сталкиваются с проблемой экономической безопасности. Очень часто значение этого вопроса полностью понимается только тогда, когда угрозы экономической безопасности государства вступили в силу. В целом экономическая безопасность не допускает частичных или косвенных подходов. История экономики ясно показывает, что вопрос экономической безопасности не должен сохраняться только на теоретическом уровне в академических кругах, но он должен стать объектом постоянной системы мониторинга и управления.

Концепция экономической безопасности, полезна, если она подвергается прямому практическому осуществлению. Но, несмотря на практическую важность, её теоретический аспект не может быть проигнорирован.

Экономическую безопасность можно считать подготовительным состоянием экономики, обеспечивающим достойные условия для жизни и развития личности, социально-экономической стабильности и военно-политического потенциала общества и государства, а также для устранения внутренних и внешних угроз.

Трудным аспектом анализа экономической безопасности является преобладание экономического элемента или политического элемента в ее направленности. Сложность в поиске общих точек обусловлена глубокими различиями между принципами политической философии и принципами

экономической философии. Политический аспект значительно отличается от экономического: первый из них не может существовать без преемственности, запретов и контроля, а второй – без динамики и изменений, поскольку интересы импорта сосредоточены на контроле экономических потоков и пересечении национальных границ.

Основываясь на важности этих элементов для экономической безопасности, выделяют три основных подхода: англо-американский, азиатский и их комбинацию.

Согласно англо-американской концепции, основной целью экономической системы является обеспечение высокого уровня жизни. В частности, американская капиталистическая система основана на личности, а не на правительстве или коллективе. В реальной демократии экономике не суждено подготовить страну к войне, она способна лишь удовлетворять потребности потребителей и национальных производителей.

Для азиатов экономическая безопасность означает сначала повышение национальной экономической мощи на внешнем плане. Поэтому государство имеет право и даже обязательство контролировать хозяйственную деятельность, то есть то, что непосредственно влияет на национальную безопасность. Это то, что американцы называют «военизированным подходом к экономике».

Европейская точка зрения на экономическую безопасность представляет собой комбинацию англо-американской и азиатской концепции. Например, одной из наиболее успешных практических моделей является шведская социально-ориентированная экономика. Она может служить эталоном для работы над любой моделью экономической безопасности, основанной на вмешательстве двух противоположных видений в явление. Но противоречия между ними очень тонкие и вызывают путаницу, также на практике синтеза англо-американской и азиатской модели трудно добиться.

Однако, при выборе подхода к экономической безопасности трудно найти аргументы в истории экономики в пользу того или другого. Например, Адам Смит считал, что экономика слишком сложна, чтобы контролировать правительство. Об этом свидетельствует крах централизованных коммунистических экономик, что является аргументом в пользу американской точки зрения. С другой стороны, Адам Смит также считал, что защита страны важнее богатства ее граждан, что говорит о поддержке азиатского подхода. Таким образом различия между подходами весьма существенны, но в идеале стоит добиваться их соединения для более эффективной экономической безопасности.

© Якимова А.А., Гордеев А.С., Мокрушина А.А., 2018

Ярусова Ю.В.

Студент 4 курса ИЭиУ, СКФУ

Научный руководитель: В.Ю. Макарьева

К.э.н., доцент

Г.Ставрополь, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ

Аннотация

Финансовый контроллинг выступает одной из важнейших составляющих системы управления бизнес-деятельностью современной организации. В статье рассмотрены понятие финансового контроллинга, его значение, а также цели и основные задачи финансового контроля.

Ключевые слова:

Контроллинг, финансовый контроль

Необходимость создания системы финансового контроллинга в современных организациях обусловлена необходимостью решения проблем недостаточного контроля дебиторской задолженности, низкой платежной дисциплины, применения неэффективных методик управления затратами, несовершенства системы внутренней финансовой отчетности, неверном определении прибыльности филиалов и видов бизнеса, и уплате необоснованно высоких налоговых отчислений в бюджет. Финансовый контроллинг выступает эффективным инструментом решения этих проблем.

Финансовой контроллинг представляет собой систему контроля, которая обеспечивает концентрацию контрольных операций на самых значимых аспектах финансовой деятельности предприятия, а также своевременное определение отклонений ее фактических результатов от плановых и принятие мгновенных управленческих решений, которые обеспечивают ее нормализацию.

Под целью финансового контроллинга понимается формирование комплекса мероприятий направленного на сохранение финансовой стабильности организации в процессе управления финансами, а также увеличение ее стоимости.

Финансовый контроллинг выполняет такие задачи, как:

- обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия;
- согласование финансового и внутрипроизводственного учета;
- нацеленность на достижение запланированных финансовых и экономических показателей;
- взаимоувязка внутренней и внешней среды организации с помощью бюджетирования.

К основным функциям финансового контроллинга можно отнести:

- наблюдение за процессом осуществления финансовых задач, установленных системой плановых показателей и нормативов;
- выявление отклонений фактических результатов финансовой деятельности организации от запланированных;
- диагностика по величине отклонений значительных ухудшений в финансовой деятельности и значительного уменьшения темпов развития, а также подготовка управленческих решений, которые направлены на нормализацию в соответствии с плановыми целями и показателями;
- при необходимости скорректировать отдельные цели и показатели финансового развития организации в соответствии с изменениями состояния рынка, внешней среды, а также внутренних условий осуществления деятельности предприятия.

Контроллинг, обеспечивая стабильность организации и ее финансов, при этом выявляя внутренние резервы, а также оперативно внедряя инновационные технологии, выступает одним из важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности компании. Служба контроллинга осуществляет системный сбор, обработку и анализ информации по всем отделам организации, определяет ее соответствие утвержденной стратегии развития, разрабатывает конструктивные предложения для высшего руководства по эффективному решению возникающих проблем. В результате чего значительно улучшается качество управления.

Финансовый контроллинг не ограничен рамками только внутреннего финансового контроля, а выступает действенным механизмом формирования, осуществления и корректировки всех основных стратегических решений в области финансового менеджмента.

Результатом внедрения финансового контроллинга на предприятии становится система, способствующая увеличению эффективности финансово-хозяйственной деятельности компании и позволяющая предвидеть результаты этой деятельности.

Список используемой литературы:

1. Новикова С.В. Контроллинг как инструмент управления предприятием / С. В. Новикова // Экономика и предпринимательство.- 2016.- № 4. - С. 33-36.
2. Тихомиров Д.С. Контроллинг в бизнесе. / Д.С. Тихомиров // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – №7. - С.81-84.
3. Фирсов А.Н. Формирование системы финансового контроллинга/ А.Н. Фирсов // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - 2017.- № 2.- С. 96-98.

© Ярусова Ю.В., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ponkratova A.V. THE ESSENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS	4
Скора V.A. STATISTICAL ACCOUNTING IN THE ERA OF MODERN TIMES: FROM THE HISTORY OF STATISTICS OF RUSSIA	7
Абдрахманова Е. Э. ПРАВОНАРУШЕНИЯ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ	9
Аванесян К.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «ДИПЛОМИРОВАНИЕ СТУДЕНТОВ»	14
Алесина Н.С. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАДРОВОЙ РАБОТЫ В РОССИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	19
Ахметова К.Р. СНИЖЕНИЕ АКТИВОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ	21
Бадретдинов А.З., Фатхуллина Н.Х., Насыров Г.М. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА В РОССИИ	23
Баева Е. Г. СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ	26
Баева Е. Г. ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ ВЫСОКОСКОРОСТНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ НОВЫМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА	33

Батистова О.И. АВТОМАТИЧЕСКИЙ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ О ФИНАНСОВЫХ СЧЕТАХ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНОМУ НАЛОГОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ	40
Бобков А.С., Журавлева Т.А. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФОНДОВОГО РЫНКА НА ДИНАМИКУ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	43
Большедворская М.В. АУДИТ КАДРОВОГО ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА КАК ОЦЕНКА РАБОТНИКОВ ОТДЕЛА КАДРОВ	47
Валиева Э.И. МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	50
Верещагина Е.В., Данченко Д.И., Юдина Л.В. РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	53
Ворфоломеева Ю. В, Синчук И. А. ЗНАЧЕНИЕ ДОСУГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ТУРИСТСКОГО МОНОГОРОДА (В Т.Ч. ТУРИСТСКОГО МОНОГОРОДА СОЛЬ-ИЛЕЦК)	56
Горбаченко Ю.А. ОПТИМИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	61
Гребенникова В.А., Садовникова И.В. ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	67
Грищенко А.М., Шепелин Г.И. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	76

Давлетова Ф. Э., Ходарова А. Э. ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС	82
Семина Л. А., Децель А.С. СОСТОЯНИЕ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ СЛАВГОРОДСКОЙ ЛОКАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИИ	84
Москалюк Д.С., Власов С.В. ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ МСФО ОТ ПБУ	86
Дюкарева К.С. КОНФЛИКТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ: ВИДЫ, ПРИЧИНЫ И ПУТИ РАЗРЕШЕНИЯ	92
Дюкарева К.С. МЕТОДЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ	94
Ечин А.Л. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	96
Ибрагимов Р.Р. СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ПРАВИЛА ПОСТРОЕНИЯ СЕГМЕНТАРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ	99
Калугина А.К., Астахова Е.А. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ РЕЗЕРВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ	102
Каширина Е.А. ОБЗОР МЕТОДОВ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	104
Коба Е.Е. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	107
Коробова О.О. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SOCIO- CULTURAL SPHERE: REGIONAL ASPECT	110

Королёва С.А. SWOT-АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЙОШКАР-ОЛИНСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА»	118
Королёва С.А. АНАЛИЗ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ В ОАО «ЙОШКАР-ОЛИНСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА»	121
Королёва С.А. МНОЖЕСТВЕННЫЙ РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ	124
Костюк Л.В. ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ	128
Крамарова Е.В., Сафонова С.Г. ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ	131
Кривец А.С. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО "ОРЕНБУРГСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ")	134
Крикало В.А., Полоникова Е.А. ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	137
Крикало В.А., Полоникова Е.А. ПОФАКТОРНЫЙ МЕТОД РАСЧЕТА ПЛАНОВОЙ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	139
Крылов В.К. СПЕЦИФИКА БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА	141

Крылов В.К. СПОСОБЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	144
Кузнецова А.А. ПРОБЛЕМЫ АТТЕСТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ	147
Кузнецова А.А. ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АТТЕСТАЦИИ ПЕРСОНАЛА	150
Лаврищева Е. Е. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	153
Лопастейская Л. Г., Рябова А.Р. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	156
Лутфуллин Р. Ф., Власов Д.А., Яруткин Т.О. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В ИСПАНИИ	158
Мазуренко Н.А. РОЛЬ ОБУЧЕНИЯ ПРОФЕССИИ СОМЕЛЬЕ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ТУРИНДУСТРИИ	160
Марочкина Ю.Ю. СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА	164
Марочкина Ю.Ю. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА	167
Молодцов М.В., Кириллова А.В. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ RENAULT SANDERO I НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	170

Мухаметдинова Э. Р. ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОРЗЕЛЕНХОЗ»)	172
Наймушина Я.О. ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	177
Овсепян К.Г. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	179
Овсепян К.Г. SMM- КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНТЕРНЕТ- МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	181
Охрименко О.И., Рубцова С.В., Франгян Т.Г. МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ КАЧЕСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ВЫБОРА МЕСТА РАБОТЫ ВЫПУСКНИКОМ ВУЗА	184
Переломова Е.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ И ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ	189
Петрухина Е.В. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКА ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	191
Подкина С. С., Карпова Ю. Р., Плахин А.Е. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ ГОРОДА ЕКАТЕРИНБУРГА С ПРИМЕНЕНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	196
Поздняков И.М., Шепелин Г.И. МОРСКИЕ ПОРТЫ МИРА И РОССИИ: ИХ ДИНАМИКА И СТРУКТУРА	200

Саркисова Р.А., Понкратова А.В., ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ УГРОЗ И ВЫЗОВОВ	203
Рыжих А.С. ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА ВРП В СУБЪЕКТАХ СЗФО	207
Рыжих А.С. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ СЗФО	209
Рыжих А.С. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ СЗФО	211
Савченко И.П., Карнаухова Ю.А. КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РФ	214
Саркисова Р.А. ОСОБЕННО РИСКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	217
Скотникова К.В. РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ТНК РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ SAMSUNG ELECTRONICS	219
Сорокин С.Н. ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	225
Суворов Д. В. ЗАВИСИМОЕ РАЗВИТИЕ» В СВЕТЕ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ И МИР-СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА	228
Сулейманова Л.И., Исламова Р.Р. ЭЛЕКТРОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И НАСЕЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	233

Долинский Н.И., Талабаева Ю.С., Клиновская Д.А. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ	236
Иванова А.С. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ДОХОДОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	242
Тулина Е.А. МЕСТО УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА	245
Туняков Д.В., Устинова Т.С., Рыбалко М.Л. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИКИ АЗИАТСКИХ ОБЩЕСТВ	247
Филимонова В.В. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ	250
Семина Л. А., Харитошкин А.А. СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ	253
Щербакова Н.В., Шульман Д.Л. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА И ЕГО УСЛУГ	255
Якимова А.А., Гордеев А.С., Мокрушина А.А. КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	262
Ярусова Ю.В. ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ	264

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



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

<https://ami.im>
conf@ami.im
+79677883883
+7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам международной научно-практической конференции

ИНФОРМАЦИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУЧНОГО ПРОГРЕССА

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 24.01.2018 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 16,2. 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



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

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 29-12/17 | 01.12.2017

РЕШЕНИЕ

о проведении

22.01.2018 г.

Международной научно-практической конференции ИНФОРМАЦИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУЧНОГО ПРОГРЕССА

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) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
 - 10) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
 - 11) Галимова Гузалия Абкадиловна, 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



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

- 24) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук
- 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
- 27) Конопацкова 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) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 43) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 44) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
- 45) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
- 46) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
- 47) Яруллин Рауль Рафаэлович, 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 конференции подготовить отчет о ее проведении.

6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции, разместить электронный вариант сборника на официальном сайте и осуществить почтовую рассылку сборников

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 8-01/18 | 24.01.2018

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ по итогам Международной научно-практической конференции «ИНФОРМАЦИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУЧНОГО ПРОГРЕССА», состоявшейся 22 января 2018 г.

1. 22 января 2018 г. в г. Саратов состоялась Международная научно-практическая конференция «ИНФОРМАЦИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУЧНОГО ПРОГРЕССА». 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 219 статей, из них в результате проверки материалов, была отобрана 205 статей.
4. Участниками конференции стали 308 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.