



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

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

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2017

УДК 00(082)
ББК 65.26
И 665

И 665
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ: Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции (Оренбург, 24 октября 2017). - Стерлитамак: АМИ, 2017. - 305 с.

ISBN 978-5-906996-30-5

Сборник статей составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ», состоявшейся 24 октября 2017 г. в г. Оренбург.

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

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

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

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

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

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

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук,

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук

Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,

Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,

Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук

Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN RUSSIA

Annotation: The formation of an innovation - type economy implies ensuring a high dynamics of investment resources. The article concludes that the implementation of innovative projects requires the accumulation of large - scale financial resources, the attraction of which is provided through the formation of an effective system of financial institutions created with the participation of the state and business.

Keywords: innovation, innovative activity, innovative economy, problems of innovation in Russia, the system of financial institutions, financing of innovations.

Now in many countries of the world, including in Russia, active efforts are being made to create the necessary conditions for a consistent transition to a model of sustainable development with an orientation of the economy to the creation of institutions and mechanisms that allow combining economic efficiency and social justice. The ways and methods of transition of the Russian economy to an innovative development path that realize this task can be achieved only on the basis of knowledge of general laws and trends in the development of the world's leading and developing countries, as well as Russia's specific conditions with its unique natural resources, production and scientific and technical potential [4c. 210 - 219].

Industrial policy in modern conditions is forced to be national and reflect the consensus of interests of the authorities, business circles and the general population. The largest companies in the world have research and scientific and production centers. Their main task is the creation and implementation of technological innovations in production. Today it is these companies that become leaders and determine the technological development of the industry [1c. 43 - 48].

Consider the factors that stimulate and hinder the growth of competitiveness:

- creation;
- introduction and wide distribution of new products;
- services;
- technological processes become the key factors of growth of volumes of production;
- employment;
- investments;
- foreign trade turnover [6c. 33 - 46].

Factors that impede the growth of competitiveness of the Russian industry products:

- low technological level of production;
- high degree of physical and moral deterioration of the equipment;
- lack of investment for the reconstruction of obsolete facilities;
- insufficient volumes and low innovative quality of investments in development of competitive advantages [5c. 218 - 236].

The growth of investments without innovative filling only contributes to the reproduction of obsolete technologies and the preservation of economic backwardness. As the level of development of the country increases, individual objective competitive advantages are gradually exhausted: the

labor qualification is reduced, energy and transport costs, inflation, and the level of customs protection are reduced. Domestic economy does not stimulate enterprises to introduce innovations and new technologies. This factor is key in preventing the growth of competitiveness of Russian products [3c. 110 - 115].

Given the limited investment resources and the institutional immaturity of the domestic innovation sector, the country has to make an important choice as to the extent to which the modernization of the Russian economy should be carried out in the context of borrowing the technological experience of other countries, and to what extent - on the basis of its own research and development [2c. 57 - 60].

Thus, it can be concluded that the state should support foreign direct investment, which will contribute to the diversification of industrial activities and will focus on the production of competitive finished products, intended for both domestic and foreign markets. It is necessary to expand the volume of investments directed to the manufacturing industry, processing, and the production of structural materials.

At the same time, it is advisable to implement structural transformations through the curtailing or re - profiling of non - viable processing industries, with the strengthening of state support for companies that have an objective potential for competitiveness. This approach is one of the most important conditions for preventing a possible industrial crisis, as well as creating conditions that promote the revitalization and development of promising types of innovation.

References:

1. Venturina M. A. Investitsyi v innovatsyi // Economic Bulletin. - 2017, No. 4. – P. 43 - 48.
2. Voronin M. A. Innovative projects. // Legislation. - 2016, No. 8. – P. 57 - 60.
3. Panskov V. G. Investment activity in the Russian Federation. – Moscow: Book World, 2015. – 268 p.
4. Pajkina T.V. Investment projects: real - world solutions. - Moscow: Berator - Publishing, 2016 – 411 p.
5. Salikhova O. V. Management. – Moscow: Book World, 2015. – 411 p.
6. Chukharev K. U. Innovation and investment // Economist. - 2016, No. 11. – P. 33 - 46.

© Gazizullina A.A., 2017

Gazizullina A.A.

Bashkir State University
Russia, Ufa

THE ROLE OF INVESTMENTS IN THE INNOVATIVE PROCESS

Annotation: Investments are considered the main factor of economic recovery, as well as an additional source of capital investments in the national creation of goods and services, which are accompanied not only by the transfer of technology, but also by new methods of management and changing the structure of the economy of the recipient country.

The problem of attracting investment to the domestic economy has existed for several decades and continues to be of great importance to this day. Despite the active work of foreign investors in the Russian economy during the transformation period, the state loses competition to many states in terms of the amount of capital attracted.

Keywords: investment, innovation, market, domestic economy, cash, investments, capital.

Many programs of economic development emphasize and focus on the importance of attracting investment for the innovation processes of economic systems and the country as a whole. Foreign experience has proved that a constant inflow of investments is the main factor in the formation of a favorable climate and the basis for economic growth. However, despite the political and macroeconomic stabilization in our country, the inflow of investment, according to the Federal State Statistics Service, is constantly declining. In this connection, the search for possible options for attracting both domestic investments and foreign investments remains in the focus of close attention of all interested parties [1c.31 - 48].

The goal of attracting investments is not only the attraction of financial resources, but also the development of the economy of micro and meso levels, and, consequently, of the country as a whole in the context of the growth of innovations. Therefore, we can assume that all economic systems of all levels of management have a need for investment capital, not so much as in the source of financing, but in the indicator of innovative development [4c. 210 - 219].

To date, it is very important that national priorities have been formulated and methods for regulating innovative economic modernization have been formed, which results in the possibility of polarization of investment resources in the most significant areas.

The transition of our country's economy to an innovative development path requires attraction and investment of investment resources. At this stage we believe that it is necessary to determine the country's needs for the investments necessary for a balanced investment in the industry and regions, taking into account the innovative priority of the latter's development for Russia as a whole. Here, special attention should be paid to determining the costs to which the economy should be prepared for the introduction of innovations [3c.115 - 129].

As for innovation, the very concept of innovation first appeared in scientific studies of the XIX century. New concept of "innovation" was received in the early XX century. in the scientific works of the Austrian and American economist J. Schumpeter as a result of the analysis of "innovative combinations", changes in the development of economic systems. It was Schumpeter who first introduced this term in economics.

At present, the formation of an innovation policy is the most important condition for the development of the foundations of sustainable development at the level of enterprises and organizations, regions and the state as a whole. Innovation and investment are the main components of the transformation of any economic system. An integral part of the innovation activity of the economic system is investment. Investment activity in modern conditions of management is accompanied by problems in the sphere of innovative activity. Among the many common problems of innovation and investment, special attention should be given to measures to balance them [2c.37 - 40].

After an indicative assessment of investment needs, it is possible to determine the sufficiency of the sources of their financing.

Sources of investment financing are:

1. Own means of enterprises;
2. Attracted funds, including federal, regional and local budgets; bank loans; borrowed funds of other organizations; means of off - budget funds; funds from the issue of shares, funds of venture funds [6с.23 - 26].

Thus, summing up, one can conclude that one of the aspects of the general problem of attracting investments in innovations is the range of issues related to the methodological approach to sources of investment provision and assessment of investment attractiveness. In this assessment, risk factors and uncertainty should be given no less attention than factors determining innovative development and the level of effectiveness of certain investments in the economy. As is known, the specificity of the analysis of the effectiveness of the proposed investments in terms of risk factors is such that the most effective primary analysis is provided by methods of expert evaluation.

References:

1. Venturina M. A. Investitsyi v innovatsyi // Economic Bulletin. - 2017, No. 1. – P. 31 - 48.
2. Voronin M. A. Innovative projects. // Legislation. - 2016, No. 9. – P. 37 - 40.
3. Panskov V. G. Investment activity in the Russian Federation. – Moscow: Book World, 2015. – 268 p.
4. Pajkina T.V. Investment projects: real - world solutions. - Moscow: Berator - Publishing, 2016 – 411 p.
5. Salikhova O. V. Management. – Moscow: Book World, 2015. – 411 p.
6. Chukharev K. U. Innovation and investment // Economist. - 2016, No. 1. – P. 23 - 26.

© Gazizullina A.A., 2017

Аметова Э.И.,

к.э.н., доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Муждабаева Э.Э.,

студентка 2 курса

специальности торговое дело

Институт экономики и управления

(структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация

КОРПОРАТИВНЫЙ БРЕНДИНГ КАК КОНЦЕПЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация

В статье рассмотрены основные элементы корпоративного брендинга, выделены преимущества его усиления и эффективного использования. Обозначено понятие «обещание корпоративного бренда».

Ключевые слова

брендинг, товар, маркетинговая стратегия, корпоративная идентичность.

В условиях современного ведения бизнеса в Российской Федерации корпоративный брендинг становится все более востребованным направлением бренд - менеджмента. Усиление акцента на стратегическом управлении брендом отечественными компаниями вызвано как объективными трендами в актуальной рыночной экономике, так и развитием теории брендинга. Теоретики бренд - менеджмента прогнозируют постепенную эскалацию роли корпоративных брендов в марочном портфеле компаний [2].

Так, исследователи отмечают, что в сравнении с товарным брендингом создание и продвижение успешного бренда на уровне компании - производителя имеет больше потенциальных ресурсов для успешной реализации, а сам корпоративный бренд может стать источником устойчивого конкурентного преимущества.

Вместе с тем корпоративные бренды обладают собственной спецификой: в сравнении с товарными они являются более многокомпонентными (включают элементы корпоративной идентичности и корпоративной культуры), носят стратегический характер (затрагивают системные и основообразующие элементы корпоративной стратегии, такие как: видение, миссия, бизнес - идея, история работы организации на рынке и другие, а также находятся в зоне ответственности высшего менеджмента) и апеллируют к более многочисленной гетерогенной аудитории (ко всем заинтересованным сторонам).

В новых условиях усложнившихся потребительских предпочтений корпоративный брендинг становится неотъемлемым элементом маркетинговой стратегии успешной компании, стремящейся достичь и сохранить лидерские позиции на рынке. Кроме того, корпоративный брендинг позволяет:

- 1) обеспечить согласованность и единообразие различных типов коммуникаций и действий, с помощью которых компания демонстрирует свое видение, ценности, миссию;
- 2) разработать четкое и привлекательное обещание бренда для всех заинтересованных групп;
- 3) создать баланс между глобальной известностью бренда и адаптацией к локальным особенностям рынков;
- 4) наладить прочные и последовательные взаимоотношения со всеми заинтересованными группами;
- 5) генерировать будущие денежные поступления;
- 6) облегчить понимание сотрудниками видения и культуры организации, а также мотивировать сотрудников к определенному стилю поведения [3];
- 7) поддержать имидж организации как компании, которой можно доверять [1].

Корпоративный бренд — визуальное, вербальное и поведенческое проявление корпоративной идентичности и стержневых ценностей, сознательно спроектированное, контролируемое и управляемое высшим менеджментом и обращенное к многочисленным заинтересованным сторонам (потребителям, сотрудникам, инвесторам, акционерам, партнерам, поставщикам, дистрибьюторам, конкурентам, государственным и негосударственным организациям, медиа и др.) в целях создания и поддержания взаимовыгодных доверительных отношений между организацией и ее аудиториями.

Успех корпоративного брендинга зависит от возможности организации сформулировать четкое и привлекательное обещание корпоративного бренда на основе стержневых ценностей в способности последовательно и согласованно представлять данное обещание бренда заинтересованным сторонам.

Обещание корпоративного бренда (corporate brand covenant) понимается как соглашение, негласный договор между компанией и ее заинтересованными. Обещание корпоративного бренда формирует доверие к компании и является метрикой оценки всей ее деятельности — насколько организация выполняет условия данного негласного договора [4]. Обещание корпоративного бренда берет за основу стержневые ценности, отражающие сущность организации и остающиеся относительно неизменными на протяжении времени. Наследие компании, история ее деятельности, ценности основателей зачастую служат формирующей базой для создания и развития стержневых ценностей.

Корпоративный брендинг затрагивает не только взаимодействие с внешними потребителями, но и отношения внутри компании. Он тесно связан с вопросами управления и существенным образом влияет на организационную культуру любой компании. Мероприятия корпоративного брендинга нельзя считать эффективными, если ценности корпоративного бренда компании не укоренятся в сознании их сотрудников и не станут лейтмотивом их повседневной деятельности.

В современных условиях ведения бизнеса корпоративный брендинг начинает играть все более заметную роль в деятельности компаний. Специфика и интерес к нему во многом обусловлены тенденциями в современной рыночной экономике. В настоящее время корпоративный брендинг пока еще находится на ранних этапах формирования как легитимное самостоятельное направление исследований в теории маркетинга. В то же время можно с уверенностью утверждать, что неослабевающий интерес практиков и исследователей к корпоративным брендам, а также нарастающее значение корпоративного брендинга в современной рыночной экономике Российской Федерации приведет к институционализации данного феномена в маркетинговой литературе.

Список использованной литературы

1. Aaker D. A. Leveraging the Company Brand [Электронный ресурс] / D.A. Aaker // California Management Review. - 2004. - 41(3). - P. 102 - 124. – Режим доступа: [http: // 86LeveragingtheCorporateBrand.pdf](http://86LeveragingtheCorporateBrand.pdf) (Дата обращения: 20.10.2017 г.)
2. Balmer J. M. T. Corporate Brand Management Imperatives: Custodianship, Credibility, and Calibration [Электронный ресурс] / University of California, Berkeley. – 2012. – 54(3). - P. 6 - 29. – Режим доступа: [http: // vodppl.upm.edu.my / uploads / docs / 1 - John % 20M.T. % 20Balmer.pdf](http://vodppl.upm.edu.my/uploads/docs/1-John%20M.T.%20Balmer.pdf) (Дата обращения: 20.10.2017 г.)
3. Gylling C. Investigating the Links Between a Corporate Brand and a Customer Brand [Электронный ресурс] / C. Gylling, K. Lindberg - Repo // Journal of Brand Management. 2006. - 1(1). – P. 37 - 57. – Режим доступа: [https: // link.springer.com / article / 10.1057 / palgrave.bm.2540269](https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.bm.2540269) (Дата обращения: 20.10.2017 г.)
4. Otubanjo O. Conceptualising the Notion of Corporate Brand Covenant [Электронный ресурс] / O. Otubanjo, T. Abimbola, O. Amujo // Journal of Product & Brand Management. 2010. – 19(6). – P. 410 - 422. – Режим доступа: [https: // www.researchgate.net / publication / 315758828 _ Conceptualising _ the _ notnot _ of _ corporate _ brand _ covenant](https://www.researchgate.net/publication/315758828_Conceptualising_the_notnot_of_corporate_brand_covenant) (Дата обращения: 20.10.2017 г.)

© Аметова Э.И., Муждабаева Э.Э., 2017

Ахметзянова И. С.,
Студент 4 курса
Научный руководитель: **Жукова С.Б.,**
Ст. преподаватель
каф. экономики и управления предприятием
Факультета экономических и гуманитарных дисциплин АГНИ,
г. Альметьевск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются нефтегазодобывающая отрасль Республики Татарстан. Особое внимание уделяется одной из ведущих компаний данной отрасли региона – ПАО «Татнефть». Рассматриваются основные направления сохранения устойчивого положения на мировом рынке нефтепродуктов. Оговариваются основные тенденции дальнейшего развития данной отрасли Республики.

Ключевые слова

Нефть, валовый региональный продукт, нефтегазодобывающая промышленность, нефтепродукты, перспективные технологии.

Нефтегазодобывающая промышленность Татарстана с момента своего зарождения и по сей день играют важную роль в экономической жизни региона. За последние шестьдесят лет из недр республики было добыто более 3 млрд тонн нефти, и по информации Правительства Республики Татарстан этот показатель может достигнуть отметки в 4 млрд тонн уже в недалеком будущем.

В 2017 году в Республике Татарстан, несмотря на сохранение геополитической напряженности и режима санкций, по основным макроэкономическим показателям наблюдалась стабильная положительная динамика, превышающая среднероссийские тенденции.

«По итогам 2016 года темп роста валового регионального продукта республики составил 102,5 % в сопоставимых ценах к уровню 2015 года. Объем валового регионального продукта в 2016 году достиг 1 944,1 млрд. рублей.



Рисунок 1 – Динамика ВРП РТ и ВВП РФ

Традиционно промышленность занимает наибольший удельный вес в структуре экономики – 42,7 % , оптовая и розничная торговля – 14,5 % , строительство – 8,7 % и сельское хозяйство – 7,6 % . [1, с. 3]».



Рисунок 2 – Структура производства ВРП Республики Татарстан по видам экономической деятельности в 2016 году, % (оценка)

Отличительными чертами сегмента разведки и добычи Татарстана являются значительная степень истощенности главных месторождений, высокая степень разведанности традиционных углеводородных запасов и рост доли высокосернистой нефти в общем объеме добычи.

В целом ресурсная база Татарстана преимущественно представлена нефтью, большая часть запасов которой представлена тяжелой высокосернистой нефтью повышенной вязкости. Она по своему качеству уступает более легкой нефти Западной Сибири. Что касается крупных месторождений и запасов свободного газа, то можно сказать, что в республике их практически нет.

Таблица 1. – Крупнейшие месторождения нефти в России по объемам извлекаемых запасов [8]

Месторождение	Миллионы тонн	Год начала эксплуатации	Где находится
Самотлорское	2700	1969	Ханты - Мансийский АО
Ромашкинское	3000	1952	Татарстан, г. Альметьевск
Приобское	2400	1988	Ханты - Мансийский АО
Арланское	500	1958	Удмуртия
Ванкорское	490	2008	Красноярский край
Русское	410	2008	Ямало - Ненецкий АО
Лянторское	380	1978	Ханты - Мансийский АО
Туймазинское	300	1939	Башкортостан
Фёдоровское	189,9	1971	Ханты - Мансийский АО
Мамонтовское	93,4	1970	Ханты - Мансийский АО

Практически половина всех извлекаемых запасов российской нефти падает на первую пятерку крупнейших месторождений: Самотлорское, Ромашкинское, Приобское, Арланское, Ванкорское.

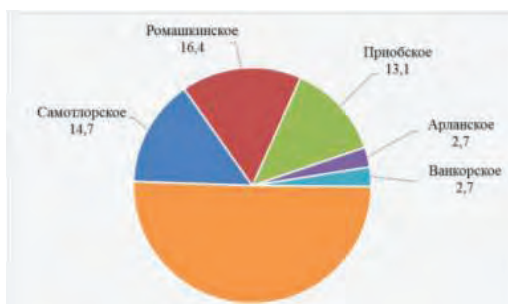


Рисунок 3. – Доля крупнейших нефтяных месторождений в общем объеме изведенных запасов нефти России, в % [8]

Для Российской Федерации, обладающей огромными нефтяными запасами, нефтедобывающие компании служат реальным источником пополнения бюджета, которые смело можно отнести к стратегическим. Крупнейшие компании по добыче нефти остаются прибыльными, даже когда мировые цены падают.

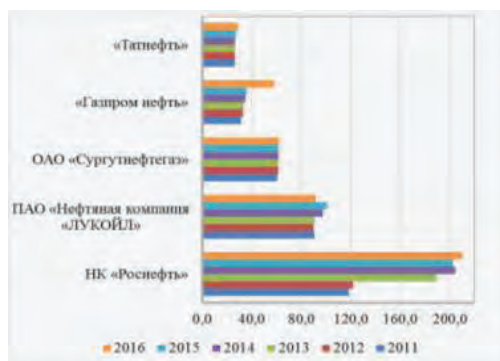


Рисунок 4. – Изменение объемов нефтедобычи 2011 - 2016 гг. крупнейшими добывающими компаниями, млн. тонн [8]

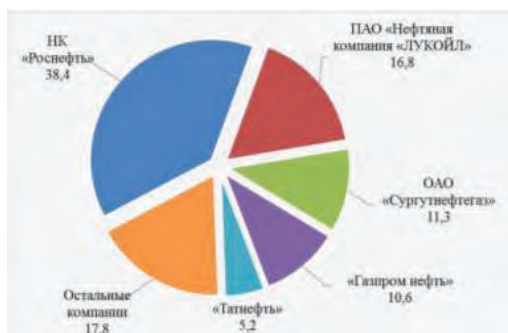


Рисунок 5. – Вклад крупнейших компаний в нефтедобычу в 2016 году, в % [8]

Исходя из вышеприведенных диаграмм можно наглядно увидеть, что ПАО «Татнефть», которая начиная с 1952 года разрабатывает одно из уникальнейших месторождений России – Ромашкинское, вносит весомый вклад в нефтедобычу страны. Прежде чем Республика Татарстан стала для России «вторым Баку» в ее истории было немало поражений и побед. Компания Татнефть сделала ее регионом большой нефти.



Рисунок 6 – Товарная структура экспорта Республики Татарстан в 2016 г.

«Если рассмотреть товарную структуру экспорта республики, то тут преобладали: нефть (42,2 % от общего объема экспорта), нефтепродукты (27,8 %), продукция химической промышленности (17,5 %), машиностроительная продукция (8,0 %).

При реализации нефтепродуктов произошло снижение экспорта в натуральных показателях (на 17,1 % к уровню 2015 года). [2, с. 3].

Нефтегазохимический комплекс традиционно является основой экономики республики. Его доля в промышленном производстве составляет порядка 60 % (в 2016 году - 58,5 %).

Основным приоритетным направлением развития нефтедобычи на ближайшую перспективу является сохранение достигнутых объемов добычи нефти. На сегодня обеспеченность промышленными запасами добывающих предприятий республики при существующем уровне добычи нефти оценивается в 30 лет.

Немаловажную, можно сказать первостепенную роль в процессе устойчивого поддержания нефтедобычи играет широкое применение инновационных технологий. Они способствуют существенному продлению сроков разработки месторождений, значительно повысить нефтеотдачу пластов, освоить низкорентабельные малодобитные залежи углеводородного сырья.

«В 2016 году добыто 35,5 млн. тонн нефти, что на 4,3 % больше чем в предыдущем году. При этом крупнейшей республиканской компанией «Татнефть» - 28,3 млн. тонн нефти. ПАО «Татнефть» продолжает внедрение перспективных технологий системы поддержания пластового давления (ППД), направленных на снижение энергозатрат и повышение эффективности производства. В 2016 году принята «Концепция развития системы ППД на период 2016 - 2020 гг.». На нефтяных месторождениях ПАО «Татнефть» технология внедряется с 2016 года. Средняя технологическая эффективность составила более 1500 т нефти на одну скважину - обработку.

В 2016 году общая добыча по Группе ПАО «Татнефть» выросла на 5,3 % к уровню прошлого года и составила 28,7 млн тонн нефти. Более 40 % от общего объема обеспечено

за счет третичных и гидродинамических методов увеличения нефтеотдачи. Добыто 843 тыс. тонн сверхвязкой нефти. Рост добычи к уровню прошлого года более чем в два раза. [9]).

Значимый результат мероприятий по оптимизации затрат в рамках Стратегии развития бизнес сегмента - снижение расходов на добычу барреля нефти на 4,2 % . [2, с. 38].

Компания «Татнефть» оказалась на первом месте в рейтинге Thomson Reuters лучших европейских инновационных компаний в сфере геологоразведки (нефть и газ).

Обобщая все вышесказанное, стоит отметить, что в ПАО «Татнефть» из года в год внедряются все новые инновационные технологии, все большее внимание уделяется факторам риска и поиску наиболее эффективных возможностей увеличения добычи нефти, не смотря на ряд негативных факторов, которые прямо или косвенно влияют на уровень добычи и реализации продукции данного комплекса.

Республика Татарстан, начиная с семидесятых годов двадцатого века, была и остается научно - практическим полигоном страны по отработке технологий добычи битумной нефти. За эти годы апробированы десятки технологий, накоплен ценный опыт освоения трудноизвлекаемых запасов нефти. [1, с. 80].

На сегодняшний день в республике успешно ведут свою деятельность 32 малые нефтяные компании, которыми за двадцать лет было добыто более 100 млн. тонн нефти. Двадцатилетняя практика их деятельности является наглядным примером того, что именно разрабатывая трудноизвлекаемые (нерентабельные) запасы малых месторождений, они заняли исключительно необходимую нишу. Именно их создание способствовало появлению новых методов увеличения нефтеотдачи и стимулирования добычи, новых инновационных технологий.

Резюмируя вышесказанное можно подвести итог о том, что, несмотря на целый ряд стоящих вызовов, нефтегазовая отрасль Татарстана продолжает свое успешное развитие, сохраняя главенствующую роль в экономическом развитии региона.

Задачи нефтяной отрасли региона на ближайшую перспективу следующие:

- сохранение достигнутых объемов добычи нефти;
- реализация нефтяными компаниями проектов по добыче сверхвязкой и сланцевой нефти;
- дальнейшее внедрение инноваций в области разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами.

Исходя из вышеизложенного, хотелось бы отметить, что несмотря на истощенность запасов нефти, все же влияние этого ресурса на развитие экономики региона, да и в целом для развития страны еще на долгие годы останется решающим. Ведь Россия остается безусловным лидером по добыче и экспорту «черного золота». По прогнозам, Татарстан сохранит уровень нефтедобычи еще 30 лет. Этому будет способствовать добыча природного битума и сланцевой нефти. Татарстан остается научно - практическим полигоном страны по отработке технологий добычи битумной нефти. Крупнейшей компанией региона в области нефтедобычи ПАО «Татнефть» внедряются все более перспективные технологии для снижения энергозатрат и повышения эффективности производства. Компания рассматривает освоение месторождений вязкой нефти, как стратегически важное направление для укрепления и диверсификации ресурсной базы и успешно продолжает их осваивать. А также немаловажную роль в наращивании объема

добычи региона играют малые нефтяные компании, которые являются полигоном для внедрения и испытания новых методов извлечения нефти.

Список использованной литературы:

1. Отчет о деятельности органов исполнительной власти Республики Татарстан за 2016 год, г. Казань, 2017 г.
2. Годовой отчет Компании ПАО Татнефть за 2016 год.
3. Гафурова А.Я., Жукова С.Б. Влияние внедрения инновационных методов при разработке месторождений сверхвязкой нефти на ТЭП предприятия (на примере НГДУ «Нурлатнефть»). Ученые записки Альметьевского государственного нефтяного института. Том 13, часть 3. Альметьевск: Альметьевский государственный нефтяной институт, 2015г.
4. Зими́на К.Д., Жукова С.Б. Интеллектуальные месторождения – будущее развития нефтегазовой отрасли. 71 - я Международная молодежная научная конференция «Нефть и газ – 2017». РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, 2017 т. 3
5. Ахметзянова И. С., Жукова С. Б. - Прогнозирование реального сектора экономики. // № «9 (20)» 2016 года журнала - конференции «European research».
6. Ахметзянова И.С., Ермоленко Ю. А. – ПАО «Татнефть» на мировом рынке нефтепродуктов. // № «6 (28)» 2017 года научно - методического журнала «European science».
7. «Татарстан сохранит уровень нефтедобычи еще 30 лет» [Электронный ресурс] URL: <http://iadevon.ru> (18.10.2017)
8. «Добыча нефти в России: прошлое и настоящее рынка нефти» [Электронный ресурс] URL: <http://moneymakerfactory.ru/spravochnik/dobyicha-nefti-v-rossii/> (18.10.2017)

© Ахметзянова И. С., 2017

Бабовникова Е.С., Ефременко А.А.,

студенты магистратуры

Васнев С.Л.,

к.э.н., доцент

факультета экономики, сервиса и предпринимательства

ИСОиП филиал ДГТУ в г. Шахты, г. Шахты, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВАНИИ ОПТИМИЗАЦИИ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

В статье описываются результаты совершенствования кадровой политики многофункционального центра оказания государственных и муниципальных услуг г. Шахты.

Ключевые слова

Кадровая политика, элементы кадровой политики.

В классическом представлении кадровая политика состоит из пяти элементов представленных на рисунке 1. Вмести они, составляют суть и содержание кадровой политики и реализуются путем мероприятий кадровой работы. При этом, как считают многие авторы ключевым элементом в российских условиях остаётся компенсационная политика [1, с. 238 - 242; 2; 3, с. 95 - 97; 4, с. 74 - 79].

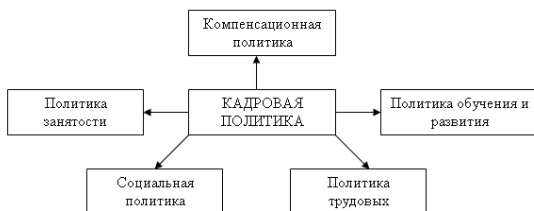


Рисунок 1 – Содержание кадровой политики [5]

Следовательно, при планировании совершенствования системы управления персоналом, всегда целесообразно опираться на классическую модель кадровой политики, сопоставляя её, как эталон, с фактически реализуемыми направлениями кадровой работы. Исследуем данное утверждение на примере Муниципального автономного учреждения многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг (далее МФЦ г. Шахты).

Кадровая политика изучаемого учреждения базируется на общеорганизационных целях и задачах его деятельности, заложенных в Уставе учреждения. Кроме того, серьёзные правовые ограничения на возможность функционирования кадровой политики накладывает федеральный закон «О Муниципальной службе в РФ» [6] и его подзаконные акты. Рекомендательное воздействие оказывает проект Концепции государственной кадровой политики (рисунок 2).

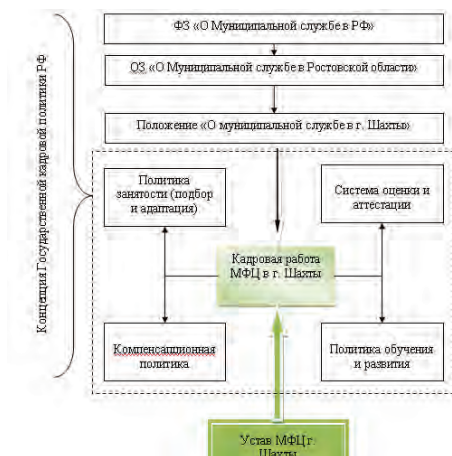


Рисунок 2 – Модель кадровой политики МФЦ г. Шахты

В модели кадровой политики учреждения МФЦ г. Шахты явно отсутствует элемент социальной политики, а элемент политика трудовых отношений частично исполняется в рамках политики занятости. Данные два факта и составляют основные «узкие места» кадровой политики. При этом последний не может считаться критическим, так исследуемое учреждение не относится к разряду крупных. Но, отсутствие эффективной социальной политики в бюджетном учреждении, где зачастую заработная плата потеряла воспроизводственную функцию, является серьезной проблемой. Следовательно, целесообразна оптимизация кадровой политики в направлении внедрении элемента социальной политики по алгоритму, представленному на рисунке 3.



Рисунок 3 – Циклическая последовательность алгоритма включения инструмента социальной политики в кадровую политику

Апробация алгоритма, показанного на рисунке 3 на примере отдела работы с населением МФЦ г. Шахты закончилась установлением перечня доступных для сотрудников льгот, систематизированных на основании концепции дифференцированного менеджмента (рисунок 4).

№	Различия	Критерий различия	Инструмент социального пакета
1	2	3	4
1	Пол	Мужчина	Профессиональное обучение, повышение квалификации, льготные путевки, предоставление ссуд
		Женщина	Предоставление дополнительных отпусков, льготные путевки, предоставление ссуд
2	Возраст, лет	18-35	Профессиональное обучение, повышение квалификации, абонементы в фитнес-центр
		36-50	Предоставление ссуд
		Св. 50	Дополнительные перечисления на пенсионный счет

Рисунок 4 – Вырезка, разработанного социального пакета сотрудников отдела работы с населением МФЦ в г. Шахты

Важным моментом внедряемого социального пакета является соблюдение принципа софинансирования, при котором работающие оплачивают 10 - 30 % стоимости услуги в зависимости от стажа работы в учреждении. В результате чего, планируется добиться оптимизации расходов на персонал, повышения адекватности инструментов социального пакета и роста эффективности труда. Последняя состоит в оперативности качественного обслуживания и в стоимостном эквиваленте может быть определена по формуле 1.

$$Эпл = \frac{t_{пл} - t_{факт}}{60} \times N \times S_{ч-ч}^{BO}, \quad (1)$$

где N – общее количество обращений граждан;

$t_{\text{пл}}$ и $t_{\text{факт}}$ – плановая и фактическая продолжительность среднего времени ожидания в очереди заявителей, мин;

$S_{\text{ч-ч}}^{\text{BO}}$ - валовая обобщенная (региональная) оценка 1 - го чел. - часа, руб.

Рассчитаем планируемую эффективность труда в стоимостном выражении на 2017 г., при следующих данных: $N = 72221$ ед., $t_{\text{пл}} = 15$ мин., $t_{\text{факт}} = 8$ мин. (берётся текущий уровень оперативности, на сохранение которого нацелены изменения), $S_{\text{ч-ч}}^{\text{BO}} = 63,17$ руб.

$$\text{Э}_{\text{пл}}^{2017} = \frac{15-8}{60} \times 72221 \times 63,17 = 532256,73 \text{ руб.}$$

Следовательно, совершенствование управления организацией на основании модификации её кадровой политики путем включения в состав элемента социальной политики, базирующегося на дифференцированном социальном пакете, является экономически целесообразным. Планируется получение денежного потока в объеме 523,256 тыс. руб. Что, учитывая проблемы с измерением эффективности мероприятий, осуществляемых в системе управления персоналом, можно считать достаточным основанием для их реализации.

Список литературы

1. Горностаева, Ж.В. Политика мотивации и основные моменты технологии формирования мотивационного механизма / Л.С. Шабельник, Ж.В. Горностаева Ж.В. – сборник стат. междунар. науч. - практ. конф. Наука и бизнес: проблемы и перспективы развития предпринимательской деятельности. – 2016. – С. 238 - 241.
2. Современные подходы к управлению персоналом в различных отраслях и сферах деятельности: монография / М.В. Россинская М.В., Н.Г. Трегулова, Т.А. Васильева и [др.]. – Шахты: Издательский центр Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиала) Донского государственного технического университета, 2016. – 168 с.
3. Попова, Е.С. Механизм характеристики воздействия отраслевого функционирования на компенсационную политику системы управления персоналом / Е.С. Попова, С.Л. Васенев. – сборник стат. III Междунар. заоч. конкурса науч. - исслед. работ. Перспективы науки – 2016, 2016. – С. 95 - 97.
4. Васенев, С.Л. Исследование эффективности экономического стимулирования труда в современных российских условиях / С.Л. Васенев, Т.А. Васильева, Р.А. Корнеев // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – №1 (20). – С. 74 - 79.
5. Шапиро, С.А. Теоретические основы управления персоналом : учебное пособие / С.А. Шапиро, Е.К. Самраилова, Н.Л. Хусаинова. – М. ; Берлин : Директ - Медиа, 2015. –320 с.
6. О муниципальной службе в Российской Федерации : федер. Закон №25 - ФЗ. – [Принят Гос. Думой 7 февраля 2007 г. ; одобрен Советом Федерации 21 февраля 2017 г.]. – [в ред. от 26.07.2017 г. №192 - ФЗ]. – URL: www.consultant.ru (дата обращения 11.09.2017).

© Бабовникова Е.В., Ефременко А.А., Васенев С.Л., 2017

Бадмаева Б. С.
студентка 4 курса РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону, РФ

Воробьева И.Г.
канд.экон. наук, доцент РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону, РФ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация

В статье проведен анализ современного состояния банковского кредитования реального сектора экономики Российской Федерации. Выявлены причины неразвитости взаимодействия банков и предприятий в сфере банковского кредитования, а также представлены меры по их преодолению. Обоснована необходимость усиления стратегического партнерства банковской системы и нефинансовых организаций как драйвера экономического роста страны.

Ключевые слова:

банк, реальный сектор, кредитование, инвестиции, экономический рост

Состояние и темпы развития финансового и реального секторов экономики теснейшим образом взаимосвязаны и взаимозависимы. Так, положение реального сектора существенно влияет на финансовый сектор посредством изменений доходов и прибыли предприятий, которые служат одним из мощных источников потоков финансовых ресурсов к финансовому сектору. В свою очередь, эффективность функционирования финансового сектора и его способность выполнять свои функции в полном объеме служит весомой предпосылкой высокого уровня финансового обеспечения и сбалансированного развития предприятий реального сектора экономики. [1]

В связи с этим современное состояние кредитования как одного из важнейших каналов взаимодействия банков и предприятий реального сектора экономики требует подробного изучения.

Так, совокупный объем банковских кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, на 01.01.2017 составлял 30134,7 млрд. руб. и на них приходилось до 37,6 % всех активов коммерческих банков, а также 35 % ВВП.

При этом кредиты банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) находились на уровне 1152,8 млрд. руб., что составляло 10,5 % совокупных инвестиций предприятий.

При этом стоит отметить, что динамика кредитования реального сектора экономики за 2016 год показала отрицательный результат, поскольку соответствующий показатель на 01.01.16 находился на уровне 33300,9 млрд. руб., таким образом, произошло сокращение на 9,5 % . Анализируя динамику относительных показателей, то стоит отметить, что они продемонстрировали разнонаправленное движение – отношение кредитов к ВВП снизилось на 5 % , а к совокупным активам банковского сектора, наоборот, возросло на 7,5 % . При этом

последнее скорее говорит об опережающем темпе сокращения активов банков по сравнению с темпом снижения кредитования рассматриваемой категории заемщиков.

Если рассматривать динамику кредитов банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства), то стоит отметить, что они повысились на 302,9 млрд. руб., тем самым увеличив свою долю в совокупных инвестициях предприятиям на 2,4 % . (на 01.01.16 – 849,9 млрд. руб. и 8,1 % соответственно). [2]

Однако несмотря на усиление инвестиционной составляющей банковского кредитования, обращаясь к зарубежному опыту, можно обнаружить, что в высокоразвитых странах кредиты экономике в процентном отношении к ВВП составляют более 100 - 300 % , а доля использования банковских ссуд в инвестиционных проектах – свыше 50 % . В России, как показывают представленные данные, соответствующий показатель не достиг значений, даже близких к вышеприведенным.

Это позволяет судить о сохранении низкой доли кредитов в инвестициях, и как следствие, о недостаточной роли банков в развитии российской экономики.

Данная проблема обусловлена отсутствием благоприятного инвестиционного климата в России, высокой стоимостью банковских кредитов, что находит свое отражение в разрыве процентных ставок по кредитам и уровнем рентабельности большинства предприятий, а также отсутствием значительных налоговых льгот для банков при кредитовании инвестиционных проектов.

Помимо этого, низкий уровень посредничества российских банков в кредитовании субъектов реального сектора экономики также объясняется высокими кредитными рисками банков: так их доля в совокупных активах банковского сектора по состоянию на 01.08.2017 составляла 25,5 % .

Текущее положение является следствием широкого диапазона проблем, таких как нестабильное финансовое состояние целого ряда предприятий реального сектора, отсутствие у заемщиков длительной, причем положительной кредитной истории и надежного залогового обеспечения кредитов.

Относительно данной ситуации необходимо отметить следующее.

В настоящий момент в России функционирует достаточно консервативная модель поведения банков, которая нацелена на минимизацию рисков активных операций. Такая модель поведения ориентирует банки на вложения в активы почти со стопроцентной гарантией возврата денежных средств, к которым никоим образом нельзя отнести традиционно более рискованное кредитование инвестиций в долгосрочные производственные проекты предприятий реального сектора.

Кроме того, низкие темпы роста банковского кредитования в нашей стране могут объясняться отсутствием у коммерческих банков необходимой ресурсной базы, то есть преобладанием в ней «коротких» и неустойчивых пассивов. Банки не могут функционировать в условиях существенного разрыва в сроках размещения и привлечения ресурсов, в связи с угрозой потери платежеспособности по обязательствам. Между тем, короткие сроки размещения не позволяют предприятиям использовать банковские кредиты для финансирования производственных проектов.

Определяя пути выхода их сложившейся ситуации, нужно подчеркнуть - развитие взаимодействия банковского и реального секторов экономики определяется как направлением государственной политики, так и совместными усилиями коммерческих банков и предприятий - заемщиков.

Так субъекты банковской деятельности могут осуществить следующие мероприятия:

- привлекать клиентов за счет внедрения новых технологий, которые значительно упростят процесс проведения банковских операций;
- повышать уровень капитализации и перейти к созданию долгосрочной ресурсной базы;
- рассматривать возможность принятия в качестве залогового обеспечения других видов залога, кроме недвижимости;
- провести пересмотр кредитной политики, в частности, уменьшить список требований, предъявляемых к потенциальным заемщикам;
- повышать эффективность внутрибанковского контроля и управления персоналом с целью снижения кредитных рисков.

Можно выделить следующие меры в области государственной политики:

1. установление Банком России понятной и предсказуемой для участников рынка программы развития банковского сектора;
2. снижение кредитного риска за счет разработки необходимых законодательных документов в части проектного финансирования и инвестиционного кредитования;
3. создание программ для стимулирования экономики через банки. Данный пункт можно реализовать через льготы. Например, при высокой ключевой ставке можно снизить стоимость предоставляемых Центральным Банком ресурсов для банков по льготной ставке, при учете того, что средства будут направлены на финансирование деятельности предприятий определенной отрасли. [3, с. 80]

Подводя итоги, стоит отметить, что вопрос влияния банковской системы на реальный сектор экономики имеет основополагающее значение для достижения экономического роста страны, поскольку коммерческие предприятия не могут сбалансировано развиваться только за счет собственных средств. Поэтому для обеспечения поступательного развития реального сектора экономики необходима стабильная и эффективная банковская система, способная послужить драйвером устойчивого функционирования всей национальной экономики.

Список использованной литературы

1. Устинова Д.С. Актуальные проблемы банковского кредитования реального сектора экономики // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2017/05/14478> (дата обращения: 11.06.2017).
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации Аналит. показатели (интернет - версия). 2017. Сентябрь. №179. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_179.pdf (дата обращения: 11.06.2017).
3. Мочалов О.В. Пути совершенствования банковского кредитования реального сектора экономики // Социально - экономические явления и процессы - № 3 (061), 2014. С. 76 - 80

© Бадмаева Б.С., Воробьева И.Г., 2017

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены классификации денежных средств, сформулированы основные принципы для эффективного управления денежными потоками экономического субъекта. Актуальность данного исследования состоит в необходимости рентабельного функционирования любого экономического субъекта и осуществления анализа структуры наиболее изменяющейся части оборотного капитала — денежных средств и их эквивалентов. Положительные результаты хозяйственной жизни и устойчивое финансовое положение экономического субъекта достигаются лишь при постоянном контроле над движением прибыли, оборотного капитала и денежных средств, и их эквивалентов.*

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, денежные средства, классификация денежных средств, денежные потоки, оборотный капитал.*

Денежные средства и их эквиваленты характеризуются как наиболее ликвидная часть активов экономического субъекта и выражаются в виде наличных и безналичных платежных средств российской и иностранной валюты, легко реализуемых ценных бумаг, платежных и других денежных документов. Управление денежными средствами и их эквивалентами, находящимися на балансе экономического субъекта, представляется одной из ведущих функций по управлению оборотными активами. Необходимо отметить, что величина остатка денежных средств буквально определяет степень платежеспособности, оказывает влияние на длительность операционного цикла, а также существенным образом характеризует его инвестиционные возможности.

Рассмотрим классификацию остатков денежных активов, сформированных на основании мотивов по их дальнейшему распоряжению. В труде Д. М. Кейнса «Общая теория занятости, процентов и денег» впервые была представлена классификация остатков денежных средств по их назначению. Так, по теории Кейнса, определяются три главных мотива, на которых основывается выявление требуемого остатка денежных средств: операционный мотив (transactions motive), страховой (precautionary motive) и инвестиционный мотив (speculative motive) [1, с. 157].

- Операционный (транзакционный) остаток денежных активов является основным и необходимым видом для осуществления производственно - коммерческой (операционной) деятельности экономического субъекта.

- Страховой (резервный) остаток денежных активов создается для страхования риска, связанного с дефицитом поступления денежных средств от операционной деятельности, в следствии ухудшения экономического положения на рынке, а также с повышением продолжительности финансового цикла, а также по каким - либо иным причинам. Резервный остаток денежных средств создается для поддержания стабильной

платежеспособности экономического субъекта при любых внешних экономических условиях.

- Инвестиционный (спекулятивный) остаток денежных активов создается для осуществления финансовых вложений с целью получения дополнительного дохода в краткосрочной перспективе. Возможность формирования спекулятивного остатка денежных средств осуществляется при полном удовлетворении потребности в успешном функционировании операционной деятельности экономического субъекта, а также при наличии необходимого размера резервного остатка.

В связи с тем, что подавляющее число экономических субъектов во многом зависят от внешних источников финансирования, в том числе и от заемных средств, формирование инвестиционного остатка денежных активов является одним из важнейших условий для получения банковского кредита, а также предоставления широкого перечня банковских услуг.

Одной из главных задач управления денежными средствами и их эквивалентами является обеспечение финансового благополучия экономического субъекта во всем периоде его хозяйственной жизни [3, с.287]. В связи с этим, в процессе управления денежными активами, необходимо планирование эффективного использования временно незадействованных денежных средств в инвестиционной деятельности экономического субъекта.

В процессе формирования структуры денежных средств и их эквивалентов следует учесть, что требования по обеспечению надежной платежеспособности экономического субъекта определяют необходимость поддержания значительного размера денежных активов, таким образом, преследуя цели достижения необходимого и достаточного показателя среднего остатка для эффективной хозяйственной жизни экономического субъекта. С другой стороны, следует учесть тот факт, что денежные средства значительным образом подвержены потере их реальной стоимости в связи с инфляцией, что в свою очередь влияет на условие минимизации величины их остатка. Создание равновесия в данных противоречивых требованиях является обеспечением успешности при разработке общей политики по управлению денежными активами, которая в связи с этим должна приобретать оптимизационный характер.

Изменение остатков денежных средств, происходящее в рамках хозяйственной жизни экономического субъекта, представляет собой непрерывный процесс во времени и определяется понятием «денежный поток». Денежный поток представляет собой совокупность поступлений и выплат денежных средств в процессе реализации какого - либо проекта или деятельности, за определенный период времени в хозяйственной жизни экономического субъекта, и является важнейшим объектом анализа изменения остатков денежных средств. Эффективное управление денежными потоками обеспечивает надлежащий уровень финансового равновесия экономического субъекта в процессе его стратегического и текущего развития. Темпы развития и финансовая устойчивость в значительной мере характеризуются синхронизированностью между собой по объемам и во времени различных видов потоков и оттоков денежных средств. Чем выше уровень

синхронизации между притоками и оттоками, тем эффективнее происходит реализация развития экономического субъекта.

Основные тенденции в развитии современной экономики направлены на уменьшение цикла оборачиваемости денежных средств и использование свободных остатков в операционной деятельности с целью получения дополнительной прибыли. Формирование значительных объемов свободных денежных активов расценивается как неэффективное и расточительное использование финансовых ресурсов, что также может быть определено как упущенная выгода от возможного размещения свободных денежных средств.

В условиях современной экономической ситуации для обеспечения финансового равновесия в хозяйственной жизни экономического субъекта необходимо балансирование объемов поступления и расходования денежных средств и обеспечение их синхронизации во времени [6, с. 401].

В процессе управления денежными активами большое количество экономических субъектов сталкивается со сложностями определенного характера, основными из которых являются:

- 1) недостаточность оперативной информации о движении денежных потоков, их величине и динамике;
 - 1) разобщенность и несоответствие во времени финансовых потоков;
 - 2) диссонанс запросов на финансирование обоснованным потребностям экономического субъекта;
 - 3) недостоверность осуществления оценки требуемой величины привлекаемого финансирования, а также определения сроков его погашения при получении заёмных средств.

Решение вышеуказанных проблем невозможно без создания системы управления денежными потоками, включающей в себя мероприятия по обеспечению учёта и анализа движения денежных средств, а также планирование бюджетов на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды хозяйственной жизни экономического субъекта [7, с. 45]. Создание системы управления денежными потоками базируется на определенных принципах, главными из которых являются:

1. Принцип информативной достоверности. С целью эффективного управления денежными потоками экономической субъект должен быть обеспечен необходимой информационной базой. Реализация данного принципа осуществляется путем сложных вычислений, требующие унификации методических подходов.

2. Принцип сбалансированности. Процесс управления денежными потоками требует обеспечения и сохранения сбалансированности денежных потоков по всем характеристикам. Принцип сбалансированности реализуется в процессе управления денежными потоками хозяйствующего субъекта, поскольку и дефицит, и избыток денежных средств оказывают отрицательное влияние на финансовые результаты экономического субъекта.

3. Принцип обеспечения эффективности. Неравномерность поступления и расходования денежных средств способна сформировать существенные величины денежных активов, незадействованных в операционной деятельности

экономического субъекта, теряющие свою стоимость во времени в связи с наличием инфляции. Обеспечение эффективности управления денежными потоками заключается в использовании временно свободных средств путем осуществления финансовых инвестиций.

4. Принцип обеспечения ликвидности. Неравномерность движения денежных потоков формирует временный дефицит денежных средств экономического субъекта, и оказывает отрицательное влияние на уровень платежеспособности [8, с. 381]. В связи с этим, при управлении денежными потоками требуется убедиться в способности экономического субъекта поддерживать обязательный уровень ликвидности в течении всего рассматриваемого периода. Реализация данного принципа обеспечивается путем проведения синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе любого временного интервала рассматриваемого периода.

Рассмотренные ведущие принципы системы управления денежными потоками позволяют подготовить пути достижения основной цели по повышению эффективности управления финансами, что определяет решение ряда задач финансового менеджмента, в число которых входит:

1. Приведение отрицательного и положительного денежных потоков во времени к необходимой сбалансированности. Несбалансированные потоки образуют поток в целом неликвидным, а экономический субъект неплатежеспособным.

2. Оптимизация денежных потоков и структуры источников денежных средств и их эквивалентов.

3. Увеличение эффективности применения денежных средств и их эквивалентов в обороте экономического субъекта, ускорение их оборачиваемости.

Таким образом, эффективное управление денежными потоками экономического субъекта способствует образованию дополнительных инвестиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций, являющихся источником прибыли.

Список использованной литературы

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. — 320 с.
2. Курбатова О. Р. Денежные потоки организации как объект управления // Вестник ВГУ. — 2014. — No 1. — С. 82 - 89.
3. Волков Д. Л., Леевик Ю.С., Никулин Е.Д. Финансовый учет. — М.: Высшая школа менеджмента, 2014. — 520 с.
4. Теннетт Д. Управление денежными потоками. Как не остаться на мели. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 208 с.
5. Макаренко И. В. Обоснование алгоритма анализа и оценки денежных потоков организации // Труды БГТУ. 2013. — No 7. — С. 52 - 55.
6. Гадалина С. Н. Назначение отчета о движении денежных средств в соответствии с МСФО // Молодой ученый. — 2014. — No 6 (65). — С. 400 - 402.
7. Касимова Е. А. Отчет о движении денежных средств: способы составления, анализ и внутренний контроль // Молодой ученый. — 2014. — No 4. — С. 44 - 47.

© Беземельникова О. В., 2017

Белоусов А.М.

1 курс, институт магистратуры, СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург

Карпова В.А.

1 курс, институт магистратуры, СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург

CASH MANAGEMENT – КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Аннотация

Управление денежными потоками корпорации (Cash Management) принято считать одной из наиболее важных функций финансового отдела. От грамотности данного управления зависит итоговый финансовый результат деятельности корпорации. Каков современный Cash Management? Каков набор казначейских функций, смежных или сопоставимых с ним? Каковы способы корпораций по обретению возможностей получения максимальной добавленной стоимости от применения данного набора инструментов и решений?

Ключевые слова: Управление стоимостью компании, денежные потоки, оборотный капитал, кэш - пулинг, централизация казначейских функций, управление остатками, добавленная стоимость.

С позиции общепринятых казначейских функций главными составляющими набора инструментов Cash Management, предлагаемых корпоративным клиентам, служат: управление процентными ставками и остатками на банковских счетах (Liquidity Management), управление денежными потоками (Cash Flow Management) и, в некоторой степени, управление оборотным капиталом (Working Capital Management).

Стремясь к эффективному управлению оборотным капиталом для корпораций является типичным переход к организации централизованного казначейства. Данная задача решается либо посредством «ручного» сплошного мониторинга казначейских процессов, по понятной причине обеспечивающего существенный рост операционных расходов, либо путем автоматизации и делегирования некоторых функций банкам. Несмотря на то, что главным условием для становления эффективной системы централизованных казначейств является сокращение обслуживаемых банков до 1 - 2, то есть, по сути значительная консолидация ресурсов, корпорации идут и на этот шаг желая получить добавленную стоимость.

Данный процесс характеризуется принятием перечня инструментов, имеющих, с одной стороны, высокий уровень универсальности, а с другой – позитивно влияющих на динамику издержек. Прежде всего речь идет о специфических решениях, посредством которых достигается увеличение уровня эффективности управления финансами за счет доминирующего применения автоматических и единообразных процессов всеми участниками группы.

Оснований для оживленного интереса со стороны российских корпораций, выходящих на международные рынки капитала и компаний «среднего корпоративного класса» к инструментам Cash Management и вырабатываемых на их основе решениям, достаточно

много. Все это говорит о стремлении корпораций получать в банках не только заемные средства, но и отвечающие современным стандартам продукты, определяющие потенциал увеличения эффективности финансовых процессов.

Современная корпорация, имеющая разветвленную сеть дочерних структур с децентрализованными казначейскими функциями, имеет значительные издержки в процессе осуществления финансовых операций. Данная ситуация определена рядом характерных явлений: дочерние (региональные) подразделения автономно находят обслуживающие банки, достаточно независимы в принятии решений о ставках по краткосрочным кредитам и депозитам, самостоятельны в вопросе по управлению остатками на банковских счетах, независимо управляют денежными потоками с позиции авторизации платежей и их маршрутизации, и, наконец, управляют собственной дебиторской и кредиторской задолженностью.

Следовательно, группа обслуживает значительное количество счетов в длинном перечне всевозможных банков с абсолютно разными условиями обслуживания, техническими форматами и т.д. Бесспорным следствием такого вида развития является то, что казначейство группы не имеет информации о ликвидной позиции всей группы в режиме реального времени, следовательно, не имеет возможности осуществлять оправданные решения краткосрочного характера в интересах всей группы. И как следствие часть дочерних компаний группы вынуждена прибегать к кредитам на покрытие кассовых разрывов, тогда как другая ее часть имеет избыток ликвидности.

Ситуация начинает меняться лишь с последовательной централизацией казначейских функций. Причем практически для любого процесса существует то или иное решение из семейства Cash Management. Единообразие и высокая степень автоматизации в управлении процентными ставками, остатками, денежными потоками, унификация форматов, документации, единые каналы доставки информации, специальные технические решения для обмена между банковской системой и ERP – вот лишь неполный набор факторов, помогающих создавать добавленную стоимость в финансах корпораций [2].

Единообразие, автоматизация, регулярность и полная прозрачность – это основные характеристики решений Cash Management, позволяющие создать единое централизованное казначейство, которое бы обладало всей оперативной информацией по всем движениям финансовых средств, которое осуществляло бы адекватные текущей ликвидной позиции перераспределения средств внутри группы компаний, поддерживало бы единые финансовые стандарты во всех ареалах присутствия компании. Важным представляется еще и то, что доступ ко всем этим возможностям компания получает за незначительное комиссионное вознаграждение в сумме, несравнимой с эффектом от использования комплекса продуктов. Выгоды компании тем более очевидны, что возрастающая эффективность управления финансами приводит к сокращению потребности в краткосрочных заемных средствах и, следовательно, адекватной экономии на процентных расходах (в различных ситуациях на 10 - 30 %) и улучшает показатели оборачиваемости [2]. Практика показывает, что использование всего спектра решений Cash Management позволяет ускорить оборачиваемость на 2 - 3 дня, в зависимости от степени централизации казначейства и процесса принятия решений в компании в целом.

Первым шагом к централизации казначейских функций является создание центрального казначейства. Причем на начальном этапе функции центрального казначейства могут быть

ограничены централизованным управлением процентными ставками. Это возможно в существенной степени реализовать с помощью таких решений, как «овердрафт для группы компаний с общим лимитом» (Umbrella Overdraft Facility) и «частичная компенсация процентных расходов» (InterestCompensation) [4].

Следующим этапом построения централизованного казначейства является централизации управления остатками на банковских счетах. На начальном этапе, как мы уже упоминали, региональные компании, как правило, поддерживают счета в местных банках. Остатки на этих счетах, по сути, не являются частью общих средств группы компаний с точки зрения их использования в интересах всей группы. Местные финансовые менеджеры отвечают за управление этими региональными счетами, в том числе за размещение излишков или пополнение дефицита ликвидности на денежном рынке. Централизация управления остатками может быть в полной мере реализована за счет автоматической концентрации ликвидности всей группы компаний на одном банковском счете с использованием решения «единый остаток» (Zero Balancing, или ZBA), представляющего собой форму физического пулинга остатков. При этом счета в местных банках заменяются счетами в основном банке (провайдером Zero Balancing) [3]. Именно ZBA является основным источником улучшения процентного результата.

Заключительный этап централизации казначейских функций включает в себя, прежде всего, централизацию управления денежными потоками, а также дебиторской и кредиторской задолженностью. В некоторых случаях документарные операции также могут быть централизованы. В части решений Cash Management заключительный этап характеризуется использованием единого электронного канала доставки с возможностью реализации единого центра лимитов и авторизации платежей, а также инструментов автоматической идентификации входящих и исходящих платежей. Автоматическая идентификация входящих платежей представляет собой в рамках семейства Cash Management важнейший инструмент ускорения показателей оборачиваемости [2].

Говоря о влиянии Cash Management на фундаментальные финансовые показатели, можно, таким образом, подвести следующий итог. Использование подобных решений одновременно воздействует на обе составляющие EVA. Улучшение процентного результата (сокращение процентных расходов и рост процентных доходов компании) повышает чистую прибыль, тогда как ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и складских запасов сокращает бизнес - активы и, как следствие, плату за капитал [2]. В результате, в зависимости от финансового состояния компании до использования Cash Management, рост EVA может составить от 0,5 % до 3 - 5 % , что с точки зрения акционеров, кредиторов и рыночных аналитиков представляет собой заметное положительное воздействие на стоимость бизнеса, которая, как известно, напрямую связана с EVA.

Список использованной литературы:

1. Письмо Минфина России от 11.08.2015 N 03 - 03 - 06 / 1 / 46209
2. Газпромбанк - комплексное управление денежными потоками (Cash Management) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gazprombank.ru/corporate/rk_manage/139/, свободный. – Загл. с экрана.
3. Bankchart - рейтинг банковских услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.bankchart.ru/biznes/rko/stati/keshiruy_eto_ili_neskolko_slov_ob_usluge_cash_management, свободный. – Загл. с экрана.

4. CFO SAFE. Кэш - пулинг: как «Газпром нефть» победила налоговиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cfocafe.co/cashpooling-gazpromneft/>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Шашкова, Д. В. ВНУТРИГРУППОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ КЭШ ПУЛИНГА / Д. В. Шашкова. // Экономические науки. – 2017. – №61 - 2.

© Белоусов А.М., Карпова В.А., 2017

Борисова Е.С.

студент 5 курса БГТУ,

г. Брянск, РФ

Научный руководитель: Ноздрина Н.А.

канд. пед. наук, доцент БГТУ,

г. Брянск, РФ

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЕВРОПЕЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Интеграция высших учебных заведений в единое образовательное место, работа вузов, которая основывается на обустройстве, доступности, непрерывности является ответом на расширяющуюся открытость высшего образования. Открытость его позволяет устанавливать усиление международных связей учебных заведений.

Наиболее глобальные изменения присутствуют в регионе Европы. Основные особенности современного мира, формируются на образовании. Прежде всего, сфера образования чувствует на себе действие объединения или сближения, которое вытекает в различных формах. Невидимость границ приводит к тому, что в современном мире студенты пытаются получить хорошее образование в наиболее лучших университетах, почти всегда – за пределами своей страны.

Стоит отметить, что обмен педагогическим составом увеличивает профессиональные границы учителей и позволяет обмениваться знаниями и более новыми мнениями.

Главным аспектом прогресса экономики в настоящее время является организация и использование практических умений. [1 с.54].

Процесс к открытости вызывает проблемы в оснащении подготовки качеством, признании итога обучения. В Европе изменения проходят с окончания 20 века в виде Болонского процесса. Он улучшается, но еще далек от совершенства. Процесс говорит о том, что прозрачность общих образовательных границ должна разрешить всем системам образования европейских стран взять всё лучшее, что есть у партнеров - за счет повышения транспортабельности учащихся, управленческого персонала, педагогов. В результате единая Европа получит большую привлекательность на рынке мирового образования.

В 2003 году в Берлине на конференции министров образования стран - участниц Болонского процесса, к тому времени уже 33 - х, Российская Федерация в лице представителя Владимира Михайловича Филиппова подписала Болонскую декларацию, в следствии чего должна до 2010 года выполнить правила Болонского процесса. Это означает, что Россия перестает быть в изоляции и получает возможность влиять на решения, принимаемые участниками Болонского процесса. [4 с.540].

С начала присоединения России к Болонскому процессу в качестве важных факторов совершенствования работы вузов вышли на первый план общеевропейские ориентиры

развития. Все - таки имеющиеся между системами образования различия, традиции, инерция обособленности сдерживают сближение. Некоторые российские вузы уже долгое время поддерживают международные отношения с вузами Европы, а так же сохраняются и многие проблемы: признание диплома осложнено слабой сопоставимостью содержания и структуры подготовки, выпускник нашего вуза вынужден проходить дополнительное обучение в заведении другой страны, чтобы продолжить там обучение или устроиться на работу. [3 с.75].

Для решения проблем, которые возникли в современном мире - неправильно распределение знаний по странам, закрытый доступ к нему, в обществе знания проведены перемены - понимание и надежность. На основе взаимодействия образовательных систем всех стран получается единая образовательная деятельность на разных ступенях, согласно сформированному теоретическому образцу образовательного процесса. Процесс интеграции образования, имеет свой разносторонний характер. Он получается за счет роста роли субъективного фактора, расширяющего системные рамки, и сочетанием разных уровней действий субъектов образования.

Стоит заметить, что по большому использованию технологических новшествам все развитые европейские страны с начала 1990 - х годов начали уступать не только США и Японии, но и таким странам, как ЮАР, где еще в начале 1990 - х годов массовое распространение получило развитие сотовой телефонной сети. Особенным «вторым звонком» для Европы послужило то, что США, а также Австралия начинают быстро предоставлять услуги образования. Эта статья становится важной статьей их экспорта. В.И.Байденко пишет, что с начала 1990 - х гг. число европейских учащихся, которые получали образование в США, превысило число американских студентов, обучающихся в Европе [2 с.214].

На вузовском уровне главным устройством является кооперация российского вуза с европейским партнером в области международной образовательной деятельности. Вуз в России сегодня придерживается понятием достижения «совместимости» своей подготовки, потому что важно расширять контингент слушателей из других стран. Проекты образования и программы, которые имеют международный аспект, осуществляются на различных уровнях подготовки - бакалавриат, магистратура, дополнительная профессиональная переподготовка, подготовка отдельных курсов и спецкурсов. Для получения достаточного единообразия российских программ подготовки с европейскими аналогами вузы практикуют в экспериментальном режиме введение отдельных технологий (система двойной оценки, модульный подход, модульный подход, обновление информационных и методических ресурсов на иностранном языке, обеспечение студенческой стажировки, подготовка целых программ на иностранном языке, двойные дипломы.). [3 с.69].

Самая высокая форма субъектности выражается на сегодняшний день в создании отечественным вузом форм подготовки совместно с европейским партнером так, как позволяет его потенциал (финансовый, административный, личностный, научный), умения и интересы. Таким образом, постепенно в России оформляется тенденция движения от обсуждения болонских положений до их использования в вузовской практике, хотя опыт имеет свои серьезные пределы применимости.

По словам министра, многие студенты белорусских вузов уже участвуют в различных программах студенческого обмена. Например, таких как Erasmus Mundus, Tempus, IAESTE (Международная ассоциация по обмену студентами для прохождения производственной практики). Так, по программе IAESTE около 50 белорусских граждан сейчас находятся на практике в западных странах (Англия, Германия, Бельгия, Испания) и столько же студентов

из этих стран проходят практику в Беларуси. Так как по условиям работы ассоциации обмен осуществляется на взаимной основе. [6]

В конце концов наши студенты предпочитают обучение в зарубежных вузах, даже прибегая к способу виртуального образования. Система образования страны, включившейся в Болонский процесс, должна быть динамичной, чтобы поспевать за нуждами времени. Уже на повестке дня требование конвенции «э - Болонья» («электронная Болонья») – европейской системы виртуального, электронного обучения [5].

Список использованной литературы:

1. Барабанов О.Н., Лебедева М.М. Глобализация и образование в современном мире / Глобализация: человеческое измерение. М., 2002 .
2. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. М., 2013.
3. Мировая экономика и международные отношения No. 10, October 2006.
4. Смолин О.Н. Проблемы образования в России // Постиндустриальный мир и Россия. М., 2001.
5. <http://aze.az/news>
6. <https://news.tut.by/society/305260.html>

© Борисова Е.С, 2017

Бородкина М.В., Бабовникова Е.С., студенты магистратуры
Васнев С.Л., к.э.н., доцент факультета экономики, сервиса и предпринимательства
ИСОиП филиал ДГТУ в г. Шахты, г. Шахты, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ СИЛЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье представлены предварительные результаты исследования влияния организационной культуры на эффективность управления персоналом предприятий. При этом последняя трактуется на основании динамики основных экономических показателей деятельности предприятий.

Ключевые слова

Организационная культура, корпоративная культура, эффективность системы управления персоналом

Сегодня концепция организационной культуры превратилась в самостоятельную научную и учебную дисциплину. Её использует большинство зарубежных фирм из развитых стран и многие российские. Основанная на создании внутренней интеграции, способной противостоять неопределённости внешней среды, она по настоящему раскрывает кадровый потенциал, формируя эффективно функционирующий профессиональный коллектив. Однако, чрезмерные усилия по развитию корпоративной культуры предприятия могут иметь и негативные последствия, в частности, если они противоположны фактически сложившейся организационной культуре, может наблюдаться ухудшение эффективности труда персонала [1, с. 79 - 84; 2, с. 94 - 103; 3, с. 124 - 128].

Внешняя среда воздействует на параметры внутренней среды и определяет ряд важнейших факторов оформления организационной культуры, они касаются как объективной культуры, т.е. возможности использования архитектурно - интерьерных решений, аренды помещений и т.п., так и опосредованно через персонал определяют глубинную культуру: ценности, нормы поведения, сложившиеся убеждения. Организационная культура посредством выполнения функций выступает как амортизатор изменений внешней среды, способствуя сохранению необходимого духа стабильности в процессе адаптации. В результате она оказывает влияние на «выход» предприятия, то есть количественные и качественные характеристики продукции, товаров, работ и услуг.

При этом корпоративная культура в данной работе рассматривается как результат целенаправленной деятельности менеджмента организации по формированию социально - психологического климата и закреплению форм культуры, направленных на достижение целей функционирования предприятий. Такое определение, с одной стороны, означает, что при правильной интерпретации культурных сигналов персонала менеджментом, корпоративная культура есть оформленная и усиленная часть позитивной организационной культуры персонала. При искажении данного представления, она становится искусственно внедряемым компонентом, природа которого может в корне не соответствовать, сложившейся организационной культуре. Естественно, что в первом случае, корпоративная культура способствует развитию организации, а во втором, разрушает часть организационной культуры и последствиями данного процесса сложно спрогнозировать, без понимания силы влияния организационной культуры на деятельность предприятия. Для научного обоснования последней проблемы проведено исследование на основании специально разработанной методики (рисунок 1).

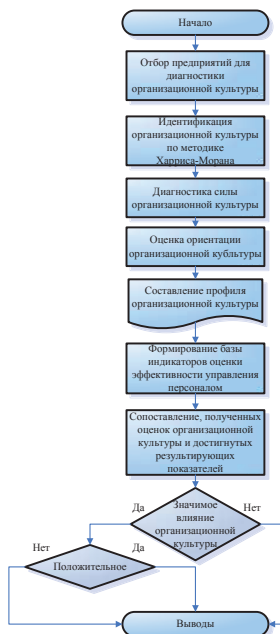


Рисунок 1 – Алгоритм анализа влияния организационной культуры на эффективность управления персоналом российских организаций

В итоге апробации алгоритма представленного на рисунке 1 на примере десяти предприятий (ООО «БТК Текстиль», ООО «Шахтинский Хлебозавод №4», Филиал «ШМЭС» АО «Донэнерго», Юго - западный банк ПАО Сбербанк России, ООО «Шахтинская керамика» - все г. Шахты, ООО «Гостиница «Эрмитаж» и Филиал ЗАО «Банк Русский Стандарт» - г. Ростов - на - Дону, ООО «Автолайн» г. Зверево, ООО «Арбат Отель Менеджмент» г. Анапа и ЗАО «Гуковпогрузтранс» Гуково) установлено, что:

1) существует значимая зависимость между восприятием менеджмента и оборачиваемостью оборотного капитала, но она является обратной (коэффициент парной корреляции $r_{xy} = -0,8137$);

2) проявляется зависимость между силой организационной культуры и значением затрат на один рубль продаж ($r_{xy} = 0,6280$).

В целом полученные выводы являются, по крайней мере, неоднозначными. Установлена обратная зависимость между восприятием персоналом менеджмента и коэффициентом оборачиваемости. Хотя ожидалась прямая зависимость. Обратная зависимость между силой организационной культуры и значением затрат на один рубль продаж, объясняется необходимостью финансирования использования инструментов корпоративной культуры, для поддержания силы организационной культуры. Однако, установленная зависимость подтверждает влияние организационной культуры на результаты работы предприятий и позволяет прогнозировать, хоть и в достаточно грубом виде, изменение экономических показателей при осуществлении мероприятий по развитию социокультурной среды.

Список использованной литературы

1. Елисеев, И.А. Развитие корпоративной культуры промышленных предприятий в рыночных условиях / И.А. Елисеев, С.Л. Васнев // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. – 2016. – №3 (32). – С. 79 - 84.

2. Елисеев, И.А. Оценка влияния корпоративной культуры на эффективность деятельности промышленного предприятия / И.А. Елисеев, С.Л. Васнев // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. – 2016. №5 (34). – С. 94 - 103.

3. Гапонова, А.Ю. Оценка влияния субкультурного пространства корпоративной культуры организации на эффективность процесса разработки и принятия управленческих решений / А.Ю. Гапонова, С.Л. Васнев С.Л. // Science Time. – 2016. – №12 (36). – С. 124 - 128.

© Бородкина М.В., Бабовникова Е.В., Васнев С.Л., 2017

Бритина А.А.

студентка 2 курса НовГУ,
г. Великий Новгород, РФ

Научный руководитель: **Фихтнер О.А.**

д.э.н., доцент НовГУ,
г. Великий Новгород, РФ

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ: ПОНЯТИЕ, ФОРМЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА

Аннотация

В данной статье раскрыто понятие безналичных расчетов. Указаны нормативные документы, регулирующие порядок и условия проведения данных расчетов в Российской

Федерации. Рассмотрены основные формы безналичных расчетов и даны их краткие характеристики, выявлены преимущества. На основе статистических данных сделан вывод о перспективах роста количества безналичных платежей в Российской Федерации.

Ключевые слова: безналичные платежи, Банк России, эквайринг, платежные поручения, аккредитивы, электронные деньги, инкассо, прямое дебетование, чеки

Началом эпохи безналичных расчетов можно считать 1871 год. В этом году американская компания Western Union начала осуществление первых телеграфных денежных переводов.

Безналичными платежами называются расчеты, реализующиеся путем движения денежных средств по счетам, которые принадлежат участникам таких расчетов. Такой формат платежей доступен как юридическим, так и физическим лицам [1].

В России безналичные платежи осуществляются только через банки и другие финансовые структуры, имеющие лицензии на проведение данных операций. Центральный Банк России лицензирует банковскую деятельность, осуществляет надзор за проведением операций, а в случае нарушений выдает предписания по устранению замечаний или отзывает лицензию.

В нашей стране безналичные расчеты регулируются 46 - ой главой Гражданского Кодекса РФ и Положением о правилах осуществления перевода денежных средств № 383 - П. В них подробно описываются безналичные формы расчетов и требования к платежным документам. Также существует «Положение об эмиссии платежных карт от 24.12.04 г. № 266 - П», утвержденное Банком России. В нем раскрывается порядок осуществления эквайринга¹.

Большая часть безналичных расчетов осуществляется только при наличии счета, который открыт по договору с банком. В то же время, действующее законодательство РФ допускает возможность проведения безналичных операций без открытия плательщиком расчетного счета. Это допускается только при совершении платежей физическими лицами, чьи переводы не связаны с осуществлением предпринимательской деятельности. Проведение любых расчетных операций должно иметь финансовое обеспечение. Производимый платеж должен быть осуществлен в срок, определенный плательщиком. В случае, когда банком были допущены нарушения данных сроков, санкции, налагаемые на плательщика, перекладываются на банк.

Идентификация плательщика обеспечивается наличием электронной подписи. Электронной подписью называется реквизит электронного документа, который предназначен для защиты указанного электронного документа от подделки и получен через криптографическое преобразование информации с использованием закрытого ключа электронной подписи, что позволяет идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе [2]. В настоящее время действует три вида электронной подписи: простая электронная подпись, усиленная неквалифицированная электронная подпись, усиленная квалифицированная электронная подпись.

¹ Эквайринг — это банковская услуга, которая подразумевает осуществление технологического, расчетного и информационного обслуживания организаций по платежным операциям с помощью платежных карт на оборудовании, представленном банком.

Формы безналичных расчетов представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Формы безналичных расчетов

Рассмотрим эти формы расчетов более подробно, выявив особенности каждой из них.

1. При использовании расчетов с применением платежного поручения оформляется документ, содержащий указание банку произвести перевод указанной в платежном поручении суммы за счет средств плательщика. Перевод производится указанному в поручении лицу в срок, определенный плательщиком. Этот способ перевода денежных средств является наиболее удобным и востребованным. Платежное поручение действительно 10 дней, причем день составления документа в срок его действия не включается. Эта форма расчетов доступна даже любому гражданину РФ, не имеющему расчетного счета. Существенным недостатком расчетов с помощью платежных поручений является то, что если в документе при оформлении допущена ошибка, то это вызовет значительную задержку платежа или его отправку не тому получателю денежных средств.

2. Расчеты посредством аккредитива возникают с возникновением специального документа – аккредитива, который представляет собой указание плательщика банку о переводе денежных средств контрагентам, только если ими соблюдены заранее оговоренные условия, например, поступление товара на склад получателя или оформление необходимых документов. Удобство такого типа расчетов состоит в защищенности сделки. А минусами аккредитива являются его высокая стоимость и изолированность от договора банковского счета, так как аккредитив приходится открывать отдельно. Помимо этого в переводе средств дополнительно участвуют банк - эмитент, открывающий аккредитив, и банк - исполнитель, проводящий исполнение аккредитива. Допускаются случаи, когда один банк может быть и исполнителем и эмитентом.

3. Расчеты в виде перевода электронных денег осуществляет физическое лицо, дающее оператору денежные средства, необходимые для проведения операции, либо со своего банковского счета либо со счетов организаций, предоставляющих средства в пользу данного физического лица. Это становится возможным при наличии в договоре между физическим лицом и оператором подобного права. Организации, предоставляющие денежные средства физическим лицам имеют право использовать только собственные средства, находящиеся на их банковских счетах.

4. Расчеты посредством инкассовых поручений или инкассо возможны только при наличии у получателя прав на предъявление требований к счету плательщика (должника). Данные права предусматриваются законом или договором, заключенным между держателем счета (должником) и банком. Инкассо носит взыскательный характер, т.е. для взыскания нужной суммы получатель денежных средств обязан предъявить банку -

держателю счета плательщика необходимую информацию о должнике и его обязательстве. Инкассовое поручение не предусматривает уведомительный характер, поэтому о проведенной операции должник узнает только после снятия денежных средств.

5. Расчеты в форме прямого дебетования осуществляются когда, перевод денег происходит по требованию их получателя. Для выполнения указанной операции у оператора, выполняющего данное действие, должен быть договор с плательщиком и его акцепт на реализацию этого перевода. Проведение подобных расчетов возможно в рамках национальной платежной системы РФ при наличии платежной карты. Акцепт держателя карты на списание с нее средств закрепляется в договоре или в приложениях к нему.

6. Форма расчетов через чековые книжки по существу является налично - безналичной, так как предусматривает списание средств со счета чекодателя на счет чекодержателя или выдачу ему наличных денег. Особенностью является то, что расчет по чеку осуществляется после подтверждения личности предъявителя и подлинности чека при условии нахождения достаточной суммы средств на счету у чекодателя.

Выбор конкретной формы безналичного расчета обусловлен оптимальным путем решения поставленной задачи. Вне зависимости от выбранной формы предприятия и организации ведут строгий учет безналичных операций, а физические лица могут получать выписки банковского счета для контроля своих средств.

Неоспоримыми преимуществами безналичного расчета являются:

- независимость от часовых поясов и географического положения контрагентов;
- для государства проще контролировать оборот денежных средств, а увеличение доли безналичных платежей позволяет снизить затраты на эмиссию денежных знаков;
- для предприятий и организаций безналичные расчеты позволяют отказаться от применения кассовых машин и ведения связанной с ними документации;
- для физических лиц отпадает необходимость носить при себе крупные суммы наличных денег, а также при оплате банковской картой не взимается комиссия или предоставляются дополнительные скидки.

В последние годы все большую популярность среди населения приобретают безналичные расчеты. 73 % граждан России имеют банковские карты, они используют их в различных сферах своей жизни: оплата покупок, услуг, перевод денежных средств и т.д. По данным статистики [3], за 2016 год объем безналичных платежей увеличился на 16,1 % по сравнению с 2015 годом, а за последние 4 года он удвоился.

Таким образом, можно утверждать, что в дальнейшем не только сохранится тенденция к увеличению доли безналичных расчетов, но и в будущем весьма вероятен полный отказ от наличных денег.

Список использованной литературы:

1. Газизова Э., Веденев Л., Афанасьев А., Воронцов А. Аутентификация. Теория и практика обеспечения безопасного доступа к информационным ресурсам: Учебное пособие для вузов. М.: Горячая линия - Телеком. 2012. 552 с.
2. Каверина М., Еремина А. Карта удобнее наличных. Ведомости. 2016. №4070.
3. Турсина Е.А. Безналичные расчеты. Правила представления, исполнения, отзыва, возврата и исправления расчетных документов: учебное пособие. М.: Эксмо. 2010. 208 с.

© Бритина А.А., 2017

Кузнецова Н. П.,

К.э.н., доцент, Институт экономики, УГАТУ
г. Уфа, Российская Федерация

Авзалов А. Х.

студент 4 курса, Институт экономики, УГАТУ
г. Уфа, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА

Аннотация

В данной статье проведен анализ конкурентоспособности бензопил. Определены потребности потребителей, ключевые факторы успеха. Проведен анкетный опрос, а также определен коэффициент конкурентоспособности.

Ключевые слова

Бензопилы, конкурентоспособность, потребность, целевой сегмент, спрос.

Актуальность данной темы состоит в том, что на сегодняшний день применение бензопил стало широким и повсеместным. Бензопилы часто используются в лесном хозяйстве, с целью заготовки древесного материала, городскими муниципалитетами для ухода за городскими лесонасаждениями и деревьями в парках, также, собственно, обычными людьми – владельцами дачных участков.

Для анализа конкурентоспособности бензопилы марки «Partner P351 XT Chrome» необходимо провести анализ потребностей, удовлетворяемых бензопилой, анкетный опрос и сделать расчёт коэффициента конкурентоспособности.

Определим потребности, которые удовлетворяет бензопила «Partner P351 XT Chrome». Для повышения износостойкости стенки цилиндра бензопилы покрыты сплавом никеля и хрома, что существенно увеличивает срок ее службы. Это значит, что бензопила удовлетворяет потребность в долговечном товаре. Безопасность цепной пилы «Partner P351 XT Chrome» обеспечивают инерционный тормоз цепи, который может быть активирован двумя различными способами, и встроенный выключатель. Таким образом, удовлетворяется потребность в безопасности. Кроме того, бензопилы используются для работы в саду: для обрезки деревьев или подготовки дров. Что, в свою очередь, удовлетворяет потребность в комфорте и, частично, потребность в тепле. И конечно же, сама возможность работы с бензопилой, удовлетворяет потребность в работе.

Для того чтобы собрать данные для анализа, была составлена анкета [2]. Принцип, по которому была составлена анкета, это четко поставленные вопросы для получения нужной информации от респондентов.

В результате исследования было опрошено 25 респондентов жителей города Уфа. Каждый из них ответил на 20 вопросов анкеты.

В результате анализа анкетированного опроса установлено, что:

- 1) 60 % владельцев бензопилы марки «Partner P351 XT Chrome» владеют бензопилой на профессиональном уровне;
- 2) 80 % владельцев бензопилы марки «Partner P351 XT Chrome» советуют ее для покупки своим знакомым;

3) 52 % респондентов называют качество сборки бензопилы основополагающим фактором выбора при покупке.

Для разбивки потенциальных потребителей на рынке на различные сегменты, в рамках которых потребители имеют схожие или аналогичные запросы, удовлетворяемые определенным комплексом маркетинга и выявление целевого сегмента, применяется сегментация рынка.

Сегментирование проводится на основе анкетного опроса. По результатам сегментирования к целевому сегменту относятся мужчины в возрасте от 27 до 44 лет, обладающие навыками пользования бензопилой на профессиональном уровне и имеющие средний уровень дохода.

Главенствующим фактором успеха товара на рынке является его конкурентоспособность. Оценка конкурентоспособности товара производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. Первым этапом выбирается база сравнения: потребность покупателей, конкурирующий товар, гипотетический образец товара, группа аналогичных товаров, величина полезного эффекта [3]. На втором этапе выделяются наиболее значимые для потребителя критерии. Они делятся на две группы: потребительские и экономические. На третьем этапе рассчитывается показатель конкурентоспособности [1, 37].

Коэффициент конкурентоспособности рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{I_{тп}}{I_{эп}}, \quad (1)$$

где $I_{тп}$ – индекс технических параметров;

$I_{эп}$ – индекс экономических параметров.

Индекс технических параметров:

$$I_{тп} = \sum D_i \cdot q_i, \quad (2)$$

D_i – коэффициент весомости i -го параметра;

q_i – i -тый относительный параметр качества товара.

В качестве базы сравнения выбрана бензопила марки Hitachi CS33EB.

В таблице 1 представлен расчет индекса технических параметров.

Таблица 1 – Расчет индекса технических параметров

Параметр	q_i	D_i	$q_i \cdot D_i$
Объем двигателя, см ³	1,06	0,3	0,318
Мощность, кВт	1,25	0,3	0,375
Длина шины, см	1,14	0,2	0,228
Емкость топливного бака, литров	0,95	0,1	0,095
Вес, кг	1,12	0,1	0,112
Сумма		1	1,128

Индекс экономических параметров:

$$I_{эп} = \frac{S_i}{S_3}, \quad (3)$$

S_i – цена потребления оцениваемого товара;

S_3 – цена потребления базового товара.

Цена потребления (S) вычисляется по формуле:

$$S = S_p + S_u, \quad (4)$$

где S_p – цена покупки;

S_u – цена эксплуатации.

Расчет индекса экономических показателей представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет индекса экономических показателей

Название	S_p , руб.	S_u , руб.	S , руб.
Partner 351 XT Chrome	8400	10420	18820
Hitachi CS33EB	8990	10990	19980

Расчет показателя конкурентоспособности представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет показателя конкурентоспособности

Название	I_{mn}	I_m	K
Partner 351 XT Chrome	1,128	0,941	1,20

В соответствии с вычислениями показатель конкурентоспособности бензопилы марки Partner 351 XT Chrome равен 1,20. Так как показатель конкурентоспособности больше единицы, можно утверждать, что бензопила марки Partner 351 XT Chrome является конкурентоспособной.

Список использованной литературы

1. Стрельникова А.А., Кузнецова Н.П. Анализ конкурентоспособности шин «Nokian». Сборник Международной научно - практической конференции «Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях». – Иркутск: Научное партнерство Апекс, 2017. - С. 35 - 39.
2. Методика и техника составления анкеты [Электронный ресурс] – Режим доступа: [efleader.ru / jgebewujgpolyfs.html](http://efleader.ru/jgebewujgpolyfs.html)
3. Яшева Г.А. Как оценить конкурентоспособность товара. // Маркетинговое образование. – 2004. – №1. - С.20 - 25.

© Авзалов А.Х., Кузнецова Н.П. 2017

Ващук В.А.,

студентка 3 курса, факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

Тлишева Н.А.,

научный руководитель, кандидат экономических наук
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ИПОТЕКА КАК ИНСТРУМЕНТ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрена система ипотечного кредитования России, наглядно показано использование ипотеки как инструмента удовлетворения жилищных потребностей населения. Приведенные показатели лидирующих банков РФ по размеру ипотечного кредитного портфеля за период с 01.01.2016 по 01.01.2017 гг. подтверждают, что объемы выданных ипотечных кредитов за год хоть и имеют положительную динамику, но заметно

сократились за анализируемый период. Выявлены причины сокращения объемов ипотечного кредитования. Проанализированы заблуждения, касающиеся ипотечных кредитов. Новизна исследования заключается в том, что оно представляет собой одну из попыток комплексного анализа ипотеки как инструмента удовлетворения жилищных потребностей населения, в качестве одного из направлений расширения сфер финансового рынка и возможностей граждан по получению жилья в России.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, ипотечные кредиты, банк - кредитор, рынок недвижимости, просроченная задолженность, стратегия развития жилищного ипотечного кредитования.

Экономика России в последнее время находится в состоянии поиска расширения сфер финансового рынка. Ипотечное кредитование выступает именно одной из таких областей, расширяющей возможности граждан на получение жилья в России.

Именно улучшение жилищных условий и приобретение жилья в настоящее время является одной из основных потребностей граждан России независимо от того, к какой имущественной группе они принадлежат. Люди не хотят в течение длительного времени, порой десятилетиями, ждать социального жилья от государства, а стремятся приобрести жилье, пусть даже в кредит, но уже сегодня [1].

Ипотечное кредитование – это не только одно из решений жилищной проблемы, а по сути, это выход из инвестиционного кризиса, который обеспечивает устойчивый рост российской экономики путем вложения средств в жилищное строительство, развития смежных с ним отраслей, а также создания новых рабочих мест и вовлечения в оборот неликвидных сбережений.

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике любой страны. Ипотечные ссуды используются для финансирования, приобретения, постройки и перепланировки как жилых, так и производственных помещений. Ипотека является одним из самых эффективных инструментов решения важнейшей проблемы – обеспечения населения жильем. Однако немаловажным вопросом с этой точки зрения является оценка потенциала ипотечного кредитования [3].

В таблице 1 представлен рейтинг лидирующих банков РФ по размеру ипотечного кредитного портфеля за период с 01.01.2016 по 01.01.2017 гг. [5].

Таблица 1 – Рейтинг лидирующих банков РФ по размеру ипотечного кредитного портфеля за период с 01.01.2016 по 01.01.2017 гг., тыс. руб.

Место	Название банка	Показатель, тыс.руб.		Отклонение	
		01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	Абсолютное, тыс.руб.	Относительное, %
1	Сбербанк России	15 387 813 239	14 765 795 198	- 622 018 041	- 4,04
2	ВТБ Банк Москвы	4 350 525 599	4 933 814 442	583 288 843	+13,41
3	Газпромбанк	3 432 584 944	3 543 628 262	111 043 318	+3,23
4	ВТБ 24	1 618 754 878	1 827 159 190	208 404 312	+12,87
5	Альфа - Банк	1 487 225 449	1 446 430 260	- 40795189	- 2,74

Источник: [5]

Следует заметить, что объемы выданных ипотечных кредитов значительно увеличились в 2017 году по сравнению с 2016 годом. Чемпионом среди банков - кредиторов в России по итогам двух периодов является ПАО «Сбербанк России». На 01 января 2017 года банком было выдано ипотечных кредитов на сумму 14 765 795 198 тыс. руб. В других же банках - кредиторах ситуация по объему выданных кредитов, по сравнению с ПАО «Сбербанку», значительно хуже. Объемы выданных кредитов за год хоть и имеют положительную динамику, но до лидирующих позиций ПАО «Сбербанк» им еще далеко.

Однако, проводя более детальный анализ ситуации, касающейся ипотечного кредитования, можно заметить, что потребность населения в ипотечных кредитах заметно возросла за год, что можно увидеть на рисунке 1 [4].



Рисунок 1 – Динамика объема выдачи ипотечных кредитов в РФ (млрд руб.) и годовые темпы роста (%) в 2012–2017 гг.

Источник: [4]

Объем ипотечного жилищного кредитования, снижавшийся в первые месяцы 2017 года вследствие окончания программы государственной поддержки, по итогам первого полугодия 2017 года вырос на 16,3 % по сравнению с первым полугодием 2016 года, превывсив показатель соответствующего периода рекордного 2014 года. В первом полугодии 2017 года кредитными организациями было предоставлено 423 486 ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) на общую сумму 773,0 млрд рублей. Их доля в общем объеме кредитов, предоставленных физическим лицам, составила 19,5 %, снизившись по сравнению с первым полугодием 2016 года на 0,8 п.п. Средний размер предоставленных ИЖК увеличился с 1,70 до 1,83 млн руб.

Так, в июле 2017 года ставки выдачи по ипотеке снизились до рекордного уровня за всю историю: в среднем – 10,94 %. Впервые в истории средняя ставка выдачи упала ниже 11 %, что наглядно видно на рисунке 2 [4]. В условиях стабильных цен на жилье это говорит о том, что снижение ставок по ипотечным кредитам позволяет гражданам приобретать жилье большей площади.



Рисунок 2 – Динамика ставок по ипотечным кредитам по месяцам в РФ за 2009–2017 гг., процентов годовых

Источник: [4]

Тенденция снижения процентных ставок – ключевой драйвер роста ипотечного рынка. В августе 2017 года, после установления ставок АИЖК на уровне 9,75 %, ведущие банки также снизили свои процентные ставки. Поэтому получить ипотеку в ведущих банках в августе - сентябре 2017 года можно по ставкам от 9,5 %.

В то же время россияне с каждым годом проявляют себя как все более и более добросовестные плательщики. Большинство кредитов выплачиваются клиентами без задолженности, что можно увидеть на рисунке 3 [4].



Рисунок 3 – Структура просроченной задолженности по ипотечным кредитам по срокам просрочки платежей в РФ свыше 90 дней в 2014–2017 гг.

Источник: [4]

По данным рисунка 3 можно сделать вывод, что текущее состояние ипотечного рынка характеризуется высоким качеством портфеля и низким уровнем просроченной задолженности. Доля просроченной ипотечной задолженности свыше 90 дней на 1 июня 2017 г. составляет 2,6 %. Еще год назад доля «дефолтных» кредитов составляла более 3 % портфеля.

Из предоставленных данных можно сделать вывод, что ипотечное кредитование в России – область перспективная и активно развивающаяся. Проблемы доступности ипотеки

для населения будут всегда актуальны, спрос на продукты данной направленности, предлагаемые банками, будет расти [2].

Времена, когда люди боялись ипотечных кредитов и считали их долговой ямой, прошли. Сейчас население всё больше прибегает к помощи банков для реализации своих планов о покупке недвижимости. Хотя еще существует множество заблуждений по поводу ипотечных кредитов, таких как:

1. Без значительного первоначального взноса не стоит и думать об ипотеке. Большинство из потенциальных клиентов, не обладая достаточными средствами на первоначальный взнос, позвонив в несколько банков, считают, что, не имея достаточной суммы для первоначального взноса, приобрести квартиру им не удастся, поэтому нужно копить деньги, а на это у них уйдет время.

Преимущественно первоначальный взнос в стандартных банковских программах составляет 20–30 % от стоимости квартиры. Если заемщику позволяет заработная плата, можно взять дополнительный потребительский кредит и использовать его в качестве первоначального взноса. И, если в собственности заемщика уже есть недвижимость, можно подобрать программу с отсрочкой выплаты первоначального взноса: есть программы, позволяющие купить новое жилье без оплаты первоначального взноса, и в течение 6 месяцев продать имеющуюся квартиру.

2. Заемщику, имеющему неофициальный доход, ипотека сейчас недоступна. Требования к заемщикам банками ужесточились, однако это не значит, что ипотека для заемщика с небольшим официальным доходом стала невозможна. Многие банки достаточно лояльно относятся к заемщикам, которые не имеют достаточной суммы, отраженной в справке 2 - НДФЛ. Существуют программы, предусматривающие подтверждение дохода справкой по форме банка.

3. Если дохода заемщика не хватает, чтобы взять нужную сумму кредита, банки готовы рассматривать доходы созаемщиков, и в этом качестве могут выступать не только родственники, но и гражданские супруги.

4. В случае финансовых затруднений, возникающих у заемщика, кредитная организация сразу же продает квартиру. Что будет с квартирой и с заемщиком, если он не сможет выполнять свои обязательства по ипотечному кредиту? Преимущественно банки стараются идти навстречу своим заемщикам и вырабатывают программы, которые оказываются приемлемыми для обеих сторон. Если неплатежеспособность носит временный характер (например, в период смены работы), то заемщик может оформить в банке отсрочку платежей на этот период. Поэтому в случае финансовых затруднений заемщика обе стороны будут искать оптимальный способ погашения ипотечного кредита, который будет приемлемым для всех.

Стимулируя стремление граждан к получению собственного жилья, банки в условиях высокой конкуренции разрабатывают наиболее удобные, привлекательные программы для клиентов, снижают процентные ставки, увеличивают сроки выдачи кредитов и сокращают время рассмотрения заявок. Правительство, в свою очередь, старается решить проблему оттока населения из региона за счет социальных программ развития и предоставления льготных условий на получение жилья. Многие люди уже воспользовались данными программами, и стала заметна тенденция к укоренению населения.

С целью развития ипотечного жилищного кредитования разработана «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года», которая утверждена распоряжением Правительства РФ от 8 ноября 2014 года, предусматривающая обеспечение к 2020 году возможности приобретения и строительства жилья, соответствующего стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств для 50 % семей в условиях ограниченных возможностей бюджетной поддержки и внешних заимствований [2].

Для достижения этой цели необходимо решить следующие основные задачи:

1) повышение доступности ипотечных жилищных кредитов с учетом баланса интересов кредиторов и заемщиков, в том числе снижение процентных ставок по ипотечным жилищным кредитам и повышение доступности ипотечных жилищных кредитов без наращивания рисков в системе ипотечного жилищного кредитования;

2) формирование устойчивой системы привлечения на рынок ипотечного жилищного кредитования долгосрочных ресурсов и развитие механизмов рефинансирования Центрального банка Российской Федерации;

3) создание надежной и эффективной инфраструктуры рынка ипотечного жилищного кредитования.

Достижение указанной цели и решение поставленных задач будет осуществляться за счет:

1) создания эффективных механизмов, позволяющих повысить доступность ипотечных жилищных кредитов для социально приоритетных категорий населения;

2) развития конкуренции на рынке ипотечного жилищного кредитования;

3) разработки новых форм финансирования для развития жилищного фонда, сдаваемого внаем, и сектора жилищно–строительной кооперации, а также финансирования жилищного строительства;

4) учета региональных и локальных особенностей развития рынков жилья и ипотечного жилищного кредитования;

5) создания условий для предотвращения или смягчения возможных будущих кризисных явлений [6].

В завершение необходимо отметить, что развитие ипотечного кредитования в России окажет положительное влияние на предотвращение социальной нестабильности и поможет удовлетворить потребность населения в жилье.

Список использованной литературы:

1. Благих, И. А. Ипотечное кредитование в Российской Федерации [Текст] / И. А. Благих, А. А. Яковлев // Проблемы современной экономики. - 2010. - № 3. – С. 5 - 12.

2. Кривошапова, С. В. Актуальные проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в РФ [Текст] / С. В. Кривошапова, Е. А. Нехожина // Современные научные исследования и инновации. - 2014. – № 11. – С. 36 - 46.

3. Лаврушин, О. И. Банковское дело [Текст] : учебник для бакалавров / О. И. Лаврушин; под ред. Н. И. Валенцева. - М.: КноРус, 2016. – 800 с.

4. Аналитика и статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aizk.ru/ru/agency/analytics/diagrams>

5. Рейтинг банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings>.

6. Стратегия развития жилищного ипотечного кредитования в Российской Федерации до 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lawinrussia.ru/kabinet-yurista/biblioteka/2010-07-21/strategiya-razvitiya-ipotechnogo-zhilishchnogo-kreditovaniya-v-rossiyskoy-federatsii-do-2020>.

© Ващук В.А., 2017

Веревкина К. Е.

Магистрант ЮЗГУ г. Курск, РФ

Фёдорова М.Р.

Магистрант ЮЗГУ г. Курск, РФ

Саплина А.С.

Магистрант ЮЗГУ г. Курск, РФ

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация:** в данной статье обобщены и раскрыты основные показатели деятельности управления федерального казначейства по Курской области.*

***Ключевые слова:** Государственные финансы, муниципальные финансы, доходы, федеральное казначейство, исполнение бюджета, федеральный бюджет.*

Управление Федерального казначейства по Курской области (далее - Управление) является территориальным органом Федерального казначейства, созданным в границах Курской области, и находится в непосредственном подчинении Федерального казначейства.

Основными задачами деятельности Управления являются:

- кассовое обслуживание исполнения федерального бюджета на территории субъекта РФ в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации;
- кассовое обслуживание исполнения бюджета субъекта РФ, бюджетов муниципальных образований в соответствии с бюджетным законодательством РФ и соглашениями, заключенными Управлением с органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органами местного самоуправления;
- кассовое обслуживание исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов в соответствии с бюджетным законодательством РФ;
- осуществление в случаях, установленных законодательством РФ, учета операций со средствами юридических лиц, не являющихся в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации получателями бюджетных средств;
- иные задачи, установленные законодательством РФ. [1].

В соответствии с возложенными на Управление задачами, оно выполняет следующие основные функции (рисунок 1)

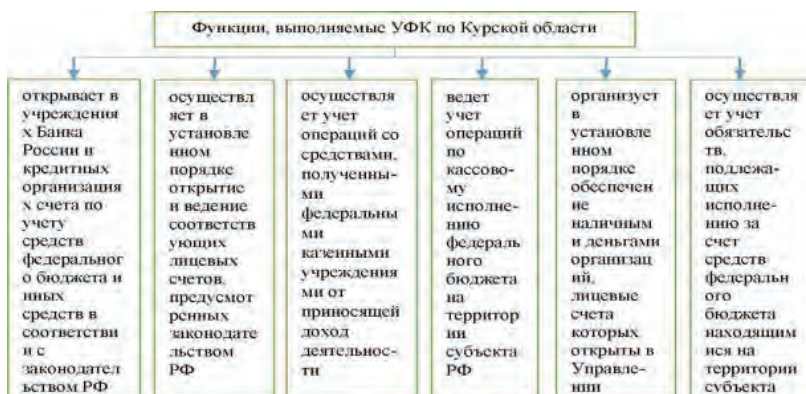


Рисунок 1 - Основные функции, выполняемые УФК по Курской области

Для того, чтобы произвести оценку результативности деятельности Управления Федерального казначейства по Курской области (далее — Управление) в целом, данное Управление применяет систему оценки результативности деятельности сотрудников методом самооценки. Чтобы добиться заинтересованности сотрудников в результатах их индивидуальной деятельности, в Управлении разработан Порядок определения и оценки результативности деятельности федеральных государственных гражданских служащих, замещающих должности федеральной государственной гражданской службы.

Общая оценка результативности деятельности сотрудника рассчитывается по следующей формуле:

$$O_{\text{общ}} = 100\% - O_{\text{н}}$$

Где $O_{\text{общ}}$ - общая оценка результативности деятельности государственного гражданского служащего;

$O_{\text{н}}$ - сумма оценок невыполненных показателей деятельности.

Деятельность государственного гражданского служащего признается:

- результативной, если $O_{\text{общ}} = 100\%$;
- недостаточно результативной, если $O_{\text{общ}}$ составляет от 50 до 95 %;
- нерезультативной, если $O_{\text{общ}}$ менее 50 %.

Вывод о результативности деятельности государственного гражданского служащего может повлечь за собой следующие последствия:

- при признании деятельности государственного гражданского служащего результативной он премируется;
- при признании деятельности государственного гражданского служащего недостаточно результативной ему снижается размер премии.

Подводя итог, следует сказать о том, что все вышеперечисленные показатели и методики оценки деятельности Управления Федерального казначейства по Курской области позволяют объективно оценивать каждое направление деятельности УФК, выявлять «слабые места», успешно ликвидировать их и не допускать в дальнейшем, благодаря постоянному контролю, осуществляемому не только на уровне каждого конкретного сотрудника, но и на уровне отделов, а также Управления в целом и между

территориальными отделениями Федерального казначейства, что обеспечивает всестороннюю комплексную оценку.

Список использованной литературы:

1 Официальный сайт Управления Федерального казначейства по Курской области [электронный ресурс], режим доступа: www.kursk.roskazna.ru

© Веревкина К.Е., 2017, © Саплина А.С., 2017, © Федорова М.Р. 2017.

Воробьева Т.Н.

соискатель ученой степени кандидата экономических наук
Сибирского государственного университета науки и технологии
им. академика М.Ф. Решетнева
г. Красноярск, РФ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РЕГИОНА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

Аннотация

В статье рассмотрен механизм оценки эффективности деятельности региональных органов власти как составная часть системы управления региональным развитием. Исповедуя менеджеристский подход, автор предлагает механизм оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ для использования главами регионов для достижения целей развития региональной экономики.

Ключевые слова:

Региональное управление, эффективность управления, оценка эффективности управления, региональная экономика.

Текст статьи

«Ключевая задача для современной России – экономический рост и диверсификация его источников» [1]. Региональным органам власти отводится все большая роль в решении этой задачи как организатору, координатору и регулятору развития региональной экономики. Формируемая система стратегического планирования также требует пересмотра подходов к обеспечению эффективности регионального управления развитием экономики.

Авторами исследованы теоретические и институциональные основы эффективного государственного управления. Проанализирована историческая ретроспектива становления и развития оценки эффективности государственного управления. Россия, хотя и имеет более короткую по сравнению с другими странами историю их применения, однако обладает положительным опытом СССР в области директивного планирования и повышения эффективности труда.

В рамках административной и бюджетной реформ происходило институциональное закрепление и практического применения инструментов управления по результатам или целям. Сформирован основной ландшафт системы оценивания эффективности

деятельности органов исполнительной власти. Региональный компонент системы оценивания проработан наименьшим образом. Элементы оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ как элемента системы регионального управления развитием экономики применяется лишь в отдельных регионах - лидерах экономического роста.

Главы регионов субъектов РФ, сами являясь объектом оценки со стороны Президента и Правительства Российской Федерации, не обладают надежным механизмом достижения оцениваемых показателей, однако, в соответствии с Федеральным законом от 06.10.1999 № 184 - ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» – самостоятельны в вопросах формирования такого механизма. В качестве такого механизма автором рассматривается оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ в области развития экономики.

В интересах проведения оценки эффективности органов исполнительной власти субъекта РФ в области развития экономики содержание понятия «эффективность деятельности органов власти субъектов РФ» раскрыто и дополнено автором. Эффективность деятельности органов власти субъектов РФ применительно к деятельности в области развития экономики представляет собой способность органов исполнительной власти субъектов РФ обеспечить достижение предусмотренных документами стратегического планирования субъекта РФ показателей развития экономики в рамках предусмотренных источников финансового и иного ресурсного обеспечения реализации мероприятий по развитию экономики.

Разработана концептуальная основа формирования механизма оценки эффективности деятельности исполнительной власти регионов Сибири в области развития экономики [3]. Предложена система показателей [2] и методика оценки эффективности деятельности региональных властей в области развития экономики. Методика оценки эффективности такой деятельности формализована и изложена в проекте нормативного правового акта субъекта РФ [4].

Внедрение механизма оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ в области развития экономики обеспечит переход от ручного, текущего к системному, стратегическому региональному управлению, от повседневного к целевому, периодичному контролю.

Список использованной литературы:

1. Медведев Д. Социально - экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 5 - 30.
2. Белякова Г.Я., Воробьева Т.Н. Индикаторы эффективности деятельности региональных властей в области развития экономики // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2016. – № 3. – С. 23 - 30.
3. Белякова Г.Я., Воробьева Т.Н. Принципы построения системы оценки эффективности деятельности органов власти субъектов РФ в области развития экономики // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. – 2016. – № 21. – С. 7 - 13.

4. Воробьева Т.Н. О методике оценки эффективности деятельности органов власти субъектов РФ в области развития экономики // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2017. № 3 (71). С. 119–129.

© Воробьева Т.Н., 2017

Выгодчикова И.Ю.,

к.ф. - м.н., доцент, кафедра математической экономики,
механико - математический факультет,
СГУ имени Н. Г. Чернышевского, г. Саратов, Россия,

Бурмистрова Т.В.,

магистрант, СГУ имени Н. Г. Чернышевского, г. Саратов, Россия,

ИННОВАЦИОННО - ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОЛИЧЕСТВЕННОГО АНАЛИЗА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Аннотация

Проблема количественного анализа региональной инновационной сферы является актуальной задачей при современном уровне информационно - телекоммуникационных технологий. Авторами статьи создана информационно - аналитическая система количественного анализа долевой структуры инвестирования инновационной сферы на уровне регионов России с использованием иерархического подхода и дерева решений.

Ключевые слова

Инновации, инвестиции, регион, ранжирование, долевая структура, минимум, иерархия

1. Введение. В современных условиях, ввиду быстрого развития наукоёмких технологий и телекоммуникационных взаимодействий, требующих проведения дорогостоящих научных исследований и разработок, инновационная сфера является весьма рискованным направлением вложения средств [3]. Инвестиции в инновационную сферу предполагают получение прибыли, в отличие от финансирования инновационной деятельности, однако инвестиции являются на современном этапе развития общества важным видом финансирования любой сферы деятельности, будь то образование, наука, бизнес, искусство и пр. [2]. Поэтому при принятии управленческих решений проблема качественной проработки и обоснования стратегии в инновационной сфере является актуальным направлением анализа, и использование экономико - математических методов и моделей является актуальной задачей исследования [4].

Цель работы – создание информационно - аналитической системы количественного анализа долевой структуры инвестирования инновационной сферы на уровне регионов России с использованием иерархического подхода и дерева решений.

2. Методы. Для оценки долевой структуры инвестирования объектов инновационной сферы (регионов) применим минимумную модель и иерархический подход [1]. Приведём параметры, необходимые для построения модели. Ранги каждого объекта (региона) или группы объектов (нескольких регионов определённого федерального округа) обозначим $V_1 > 0, \dots, V_n > 0$ («1» – лучший, «n» – худший). Они отражают существующий уровень развития рассматриваемых регионов с точки зрения используемых в анализе показателей

инновационной активности. Требуется отыскать доли инвестирования объектов инновационной сферы регионов $\theta = (\theta_1, \dots, \theta_n)$. Получаем оптимизационную задачу [1]:

$$\max_{i=1, n} V_i \theta_i \rightarrow \min_{\theta \in D}, (1)$$

где $D = \{\theta = (\theta_1, \dots, \theta_n) \in R^n : \sum_{i=1}^n \theta_i = 1\}$.

Решение задачи (1) определяется по формулам:

$$\theta_i = 1 / \left(V_i \sum_{k=1}^n (V_k)^{-1} \right), \quad i = \overline{1, n}. (2)$$

При построении *деревя иерархий* верхний индекс для оценок V будет обозначать уровень иерархии. Пусть на первом (верхнем) уровне имеем m объектов (m федеральных округов), на втором (нижнем) уровне для каждой ветви i верхнего уровня имеется n_i

объектов (регионов), $i = \overline{1, m}$. Обозначим $v_0^1 = \sum_{k=1}^m (V_k^1)^{-1}$. Вычислим доли инвестирования

объектов первого уровня по минимаксной задаче (1) с использованием формул (2):

$$\theta_1^1 = 1 / (V_1^1 v_0^1), \dots, \theta_m^1 = 1 / (V_m^1 v_0^1). (3)$$

На втором уровне требуется перераспределить доли (3) между регионами:

$$\theta_{i1}^2 = \theta_i^1 / (V_{i1}^2 v_i^2), \dots, \theta_{in_i}^2 = \theta_i^1 / (V_{in_i}^2 v_i^2), \text{ где } v_i^2 = \sum_{k=1}^{n_i} (V_{ik}^2)^{-1}, \quad i = \overline{1, m}.$$

3. Результаты. При проведении вычислений использовались данные по 22 регионам России за 2016 год [5] из двух федеральных округов России: Южный федеральный округ (ЮФО), Приволжский федеральный округ (ПФО). Рассмотрены следующие показатели [5]: «Объем инновационных товаров, работ, услуг (по субъектам России)» (ОИТ); «Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций по субъектам России)» (ИАО).

Результаты расчёта долей инвестирования представлены в таблице 1.

Таблица 1. Доли инвестирования

Объект исследования	Доля по ОИТ	Доля по ИАО	Интегральный показатель (среднее значение из долей по ОИТ и ИАО)
Регионы ЮФО	33,33 %	33,33 %	33,33 %
Республика Адыгея	2,04 %	2,45 %	2,25 %
Республика Калмыкия	1,75 %	1,53 %	1,64 %
Республика Крым	2,45 %	1,75 %	2,10 %
Краснодарский край	12,26 %	12,26 %	12,26 %
Астраханская область	3,07 %	6,13 %	4,60 %
Волгоградская область	4,09 %	3,07 %	3,58 %
Ростовская область	6,13 %	4,09 %	5,11 %
г. Севастополь	1,53 %	2,04 %	1,79 %
Регионы ПФО	66,67 %	66,67 %	66,67 %
Республика Башкортостан	10,25 %	2,28 %	6,26 %
Республика Марий Эл	1,46 %	1,86 %	1,66 %

Республика Мордовия	1,58 %	5,13 %	3,35 %
Республика Татарстан	20,50 %	10,25 %	15,38 %
Удмуртская Республика	2,93 %	2,56 %	2,75 %
Чувашская Республика	1,71 %	20,50 %	11,11 %
Пермский край	5,13 %	2,93 %	4,03 %
Кировская область	2,05 %	3,42 %	2,73 %
Нижегородская область	6,83 %	4,10 %	5,47 %
Оренбургская область	3,42 %	2,05 %	2,73 %
Пензенская область	1,86 %	6,83 %	4,35 %
Самарская область	4,10 %	1,58 %	2,84 %
Саратовская область	2,56 %	1,71 %	2,14 %
Ульяновская область	2,28 %	1,46 %	1,87 %

4. Заключение. В работе выполнен количественный анализ рационального распределения инвестиционных ресурсов между регионами, применение которого целесообразно для разработки и внедрения высокотехнологичных инновационных проектов.

Список использованной литературы

1. Выгодчикова И.Ю., Селиванова А.А. Оценивание риска портфельного инвестирования на базе иерархической модели // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2016. – Т.16. Выпуск 1. – С. 80 - 85.
2. Выгодчикова И.Ю., Фирсова А.А. Подходы к дифференциации регионов России по уровню инновационного развития // Инновационная деятельность.–2016.– №2 (37). –С. 18 - 23.
3. Нижегородцев Р.М., Пискун Е.И., Кудревич В.В. Прогнозирование показателей социально - экономического развития региона // Экономика региона. - 2017. - Т. 13, № 1. - С.38 - 48.
4. Петухов Н.А. Инновационная деятельность предприятий в федеральных округах Российской Федерации // Друкерровский вестник. – 2014. – № 1. – С. 31 - 38.
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 19 октября 2017).

© Выгодчикова И.Ю., Бурмистрова Т.В., 2017

Гончарова И. В.,

студент – магистрант факультет экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет», Г.Курск, Российская Федерация

ИСТОРИЧЕСКИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ЛИКВИДНОСТИ

Аннотация

Основой успешного ведения бизнеса является умение ставить конкретные цели, планировать, осуществлять контроль на основе утвержденных планов, анализировать

результаты, выявлять причины отклонений от плана и принимать решения, устраняющие эти расхождения. Такой подход реализован в технологиях управления активно развивающихся компаний. Все это невозможно без управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия, то есть оперативного управления его финансовыми ресурсами. Эффективное управление ликвидностью и платежеспособностью предприятия - это размещение ресурсов предприятия, позволяющее в короткий период превратить активы в денежные средства.

Проблема ликвидности в современном мире весьма актуальна. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны в широком смысле слова, практически любого предприятия в узком смысле.

Ключевые слова

Бухгалтерский учет, финансовая отчетность, ликвидность, платежеспособность.

Термин «ликвидность» происходит от латинского Liquidus, что в переводе означает текучий, быстро реализуемый, жидкий, мобильный т.е. ликвидность дает тому или иному объекту характеристику легкости движения и быстроту реализации, продажи, перемещения, превращения ценностей в денежные средства. Этот термин утвердил себя в некоторых европейских странах, приняв на себя и соответствующий национальный оттенок (колорит), что относится и к ликвидности активов.[1]

Понятие «ликвидность» своими корнями уходит в значение этого слова, которое произошло от английского Liquidity и французского Liquidite. В свою очередь, эти английские и французские слова произошли от одного латинского слова «Liquidus», которое означает «жидкий», «текучий», «быстрореализуемый». Следует отметить, что в дореволюционной банковской литературе и банковской практике России (до 1917 г.) термин «ликвидность» не употреблялся. Это вполне объяснимо, ибо в обычном понимании слово «ликвидность» для русских людей означает «ликвидировать», «ликвидацию» и т.п. В России термин «ликвидитет» был заимствован из немецкого языка в начале XX в. и по существу не использовался в банковской терминологии. Так в трудах немецких экономистов конца XIX века встречается термин «ликвидитет (Liq - uiditat) банковского баланса»¹. Лишь зарубежная рыночная практика и активное внедрение рыночных начал в российскую экономику привнесли в русский фонетический фонд термин «ликвидность» с новым содержанием: ликвидность означает легкость превращения различного рода ценностей в деньги.

Немецкий экономист К. Книс (XIX в.) считал ликвидными только металлические деньги (или банкноты центрального банка, которые размениваются на металл). Бумажные деньги, не разменивающиеся центральным банком («казначейские обязательства»), К. Книс находил бессмысленными, образно сравнивая их с «бумажными булками». В другом случае под ликвидностью понимают эмиссионную деятельность государства, т.е. смешивают понятия «ликвидность» с понятием «субъект ликвидности». В этой связи другой известный немецкий экономист Г. Кнапп (XX в.) утверждал, что деньги ликвидны только тогда, когда их покупательная сила гарантирована государством.

Основные моменты ликвидности находили свое отражение в экономической литературе, начиная со второй половины XX века, в связи с убыточной деятельностью государственных банков, а также процессами образования коммерческих банков. Однако о

важности соблюдения соответствия между сроками активных и пассивных операций с позиций ликвидности экономисты писали еще в конце XIX века.

Так, в 1811 году профессор Н.С. Мордвинов написал известную в то время работу «Рассуждение о могущих последовать пользах от учреждения частных по губерниям банков». Важное место в ней отводилось проблеме ликвидности, для поддержания которой предлагалось следующее: «Все вклады должны тщательно различаемы быть со стороны краткости или долговременности сроков подлежания их банковской зависимости. Вклады такого рода, что могут быть до нескольких месяцев потребованы быть обратно, выпускаются только под учеты кратковременных векселей, заемных писем, законных свидетельств и в ссуды под товары. Долгосрочные капиталы могут быть выпускаемы под учеты долгосрочных обязательств. Капиталы (собственные средства банка) ... могут в ссуды раздаваемы быть под залоги недвижимых имений от 8 до 20 лет».

В современной экономической литературе термин «ликвидность» имеет широкий спектр применения и характеризует совершенно разные объекты экономики. В ряде работ отечественных и зарубежных специалистов понятия ликвидность и платежеспособность нередко отождествляются. Например, О.В. Ефимова считает: «Способность предприятия платить по краткосрочным обязательствам принято называть ликвидностью (текущей платежеспособностью)».

В.А. Кейлер пишет: «Под ликвидностью предприятия принято понимать способность предприятия выполнять свои обязательства по задолженности точно в момент наступления срока платежей». Подобный подход наблюдается и у Э. Хелфферта: «Ликвидность - способность своевременно погашать свои обязательства». То есть, в этих определениях высвечивается понятие платежеспособности, рассмотренное выше.

У ряда российских ученых наблюдается другой подход.

М.Л. Лишанский и И.Б. Маслова указывают: «Ликвидность - определенное соотношение величины задолженности и средств, которые могут быть использованы для ее погашения. Ликвидность означает безусловную платежеспособность и предполагает определенную зависимость между активами и обязательствами как по общей сумме, так и по срокам наступления обязательств». Это достаточно полное и подробное определение ликвидности. Здесь обозначена четкая связь ликвидности и платежеспособности, а также степень ликвидности увязывается со сроком погашения обязательств. [2]

Л.Т. Гиляровская и Д.А. Ендовицкий пишут: «Ликвидность - финансовые возможности организации погасить строго в срок свои краткосрочные обязательства перед банком, поставщиками, бюджетом и другими кредиторами. Ликвидность обуславливается также скоростью превращения в наличные денежные средства активов, представленных в статье баланса». Здесь также подчеркивается тот факт, что ликвидность зависит от скорости превращения активов в денежные средства.

Список литературы:

1. Домбровская Е. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность; ИНФРА - М - М., 2013. - 288 с.
2. Тевлин В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность; ТК Велби, Проспект - М., 2017. - 144 с.

© Гончарова И.В., 2017

Григорьев М.Н.
к.т.н., профессор,
Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ»
им. Д.Ф. Устинова
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

Дигусов Н.Н.
аспирант,
Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ»
им. Д.Ф. Устинова
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

Уваров С.А.
д.э.н., профессор,
Санкт - Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИКИ РЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ УГРОЗЫ ЗАПАДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Аннотация

Актуальность статьи вытекает из большой вероятности перехода экономических санкций в постоянно действующий фактор дальнейшего развития России. Цель работы состоит в предложении инновационного подхода к использованию такого стратегически важного металла, как рений.

Ключевые слова

Логистика, рений, экономические санкции, развитие, промышленность.

Ограниченные запасы такого металла, как рений на планете с одной стороны и рост его потребления в странах с передовой экономикой с другой стороны ставят вопрос о переводе этого металла в категорию национально значимого для России. Ограничение доступа к нему в условиях экономических санкций может на принципиальном уровне назначить предел успешности нашего развития в высокотехнологичных областях. Следовательно, одной из национальных задач страны должно стать формирование такой логистики рения, при которой дефицит этого металла на Земле не только не ограничил бы нашу промышленность, но и способствовал бы ее опережающему развитию.

Очевидным решением этой задачи является рост добычи рения в России. Природные условия это делать позволяют. Однако продвижение добытого металла непосредственно на мировой рынок будет приводить к его уходу из - под национальной юрисдикции, поскольку основным его потребителем является промышленность США. Следовательно, главная задача добычи рения, прежде всего, должна сводиться к формированию национальных запасов России. Учитывая динамику потребления этого металла, спрос и цены на него с течением времени будут расти. Примитивное накопление рения для будущих поколений более разумно, чем вложение свободных капиталов в долговые обязательства ФРС США. Однако этот путь не раскрывает все потенциальные возможности логистики рения. Наши запасы рения должны активно влиять на рост промышленного производства в стране,

поэтому необходимо стимулировать обоснованное использование рения в экономике России. Два эти пути при традиционном взгляде на них являются противоречивыми. Логистический подход к разрешению указанного противоречия дает возможность предложить следующую схему. Государство не продает рений из своих запасов национальным потребителям, а предлагает его в лизинг. Зарубежные потребители не получают рений в виде сырья, доступ к нему гарантируется в виде готовых изделий через национальных производителей.

Лизинговая схема позволит снизить стоимость готовых изделий с использованием рения, а, следовательно, увеличит сбыт продукции с его использованием. Нарастающие во времени лизинговые платежи будут стимулировать желание использовать технику, содержащую рений, предельно интенсивно, что увеличит ее амортизацию, а, следовательно, и вывод материалов, содержащих рений, во вторичную переработку. Лизинговые платежи и погашение лизинговых обязательств в данной схеме целесообразно осуществлять в натуральном виде, т.е. путем возврата государству рения, приобретенного на свободном зарубежном рынке или у отечественных переработчиков лома, содержащего рений. Альтернативой может служить вложение средств в развитие отечественной промышленности по добыче, переработке рения и рений содержащих отходов. Для повышения эффективности работы предлагаемой схемы целесообразно в ее основу положить автоматизированную систему по типу используемой для контроля движения спиртосодержащих жидкостей.

Список использованной литературы:

1. Афанасьев К.А., Григорьев М.Н., Дигусов Н.Н., Матвеев С.А., Охочинский М.Н., Уваров С.А., Чириков С.А. Логистика. Анализ перспективных задач развития вооружения и военной техники. – СПб., 2016 – 156с.
2. Григорьев М.Н. Маркетинг. Учебник для студентов вузов, обучающихся по спец. 061500 "Маркетинг", 060800 "Экономика и управление на предприятии (по отраслям)", Сер. Основы наук – М., 2010 – 368с.
3. Григорьев М.Н. Маркетинг. Учебник. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс, 5 - е изд., перераб. и доп. – М., 2015 – 559с.
4. Григорьев М.Н. Программные продукты в маркетинге. Учебное пособие для вузов, Сер. *Disciplinae* – М., 2004 – 256с.
5. Григорьев М.Н. Современные электронные системы поддержки принятия решений по управлению товарными запасами. – СПб., 2004 – 156с.
6. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. Учебник, 3 - е изд., перераб. и доп., Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс – М., 2015 – 784с.
7. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика. Учебник для бакалавров по направлению "Менеджмент", 3 - е изд., перераб. и доп., Сер. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс – М., 2012 – 825с.
8. Шибшаевич В.С., Григорьев М.Н., Кокина Э.Г., Мищенко И.Н., Шишман Ю.Д. Дифференциальный режим сетевой спутниковой радионавигационной системы // Успехи современной радиоэлектроники. 1989. № 1. С. 5 - 32.

© Григорьев М.Н., Дигусов Н.Н., С.А.Уваров, 2017

Григорян С.А.,
студент,
факультет экономики и процессов управления
Сочинский государственный университет,
Научный руководитель Сыркова И.С.,
к.э.н., доцент
кафедры экономики и менеджмента
Сочинский государственный университет,
г. Сочи, Российская Федерация

ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются признаки постиндустриализма в РФ. Рассматривается влияние сети Интернет на различные сферы жизни населения, в том числе на экономику.

Ключевые слова

Постиндустриализм, экономическое развитие, информация, эффективность.

Постиндустриализация – это период в экономическом развитии, следующий за периодом индустриализации, опережающий развитием и ростом доли сферы услуг в общей структуре экономик.[2]

1) Наряду с использованием традиционных ресурсов (сырье, энергия и т.п.), расширяются масштабы использования такого ресурса как информация.

2) Можно говорить о том, что в России сформировался и успешно развивается отечественный рынок телекоммуникаций, информационных технологий, продуктов и услуг. Объем средств, циркулирующих на российском рынке, достигает 5–7,5 млрд. долл. / год.

3) В целом в стране, несмотря на экономический спад, растет парк ЭВМ, ускоренными темпами идет развитие систем и средств телекоммуникации, количество корпоративных информационных сетей и непрерывно увеличивается число абонентов мировых открытых сетей.

4) В значительной степени информатизированы многие отрасли хозяйства, банковская сфера и сфера государственного управления.

На данный момент вопрос о том, находится ли РФ на стадии постиндустриализма, является спорным. Хотя переход к постиндустриализму идет эволюционно, он приводит к серьезным конфликтам внутри страны. Результатом этого процесса возникает структурная и квалификационная безработица, спрос на некоторую продукцию отраслей сферы производства падает.

Развитие новых сфер деятельности, должно приводит к снижению занятости в сфере производства и индустрии. Но в случае с РФ этого не происходит, что связано с экономическим кризисом и санкций против РФ, что привело к развитию отечественного производства, к импортозамещению и снижению зависимости страны от других стран мира.

За период с 2013 - 2016гг. с 2013г. по 2015г. занятость населения в таких сферах экономической деятельности, как сельское хозяйство, охота, лесничество уменьшилось на

117 тысяч человек, но к 2016 годам увеличилось на 46 тыс.чел. если рассмотреть сферу услуг как гостиницы и рестораны, то наблюдается постепенное увеличение численности занятых: 2013 - 2014гг. увеличилась на 17тыс.чел., 2014 - 2015гг. – на 5тыс.чел., 2015 - 2016гг. - на 66 тыс.чел. то есть увеличение занятости в новых видах деятельности, связанных с предоставлением услуг, образованием, наукой и технологией, не приводят к увеличению безработицы в промышленной сфере.(Таблица 1)

Таблица 1

Среднегодовая численность занятых в России
по видам экономической деятельности (тыс.чел.) [1]

	2013	2014	2015	2016
Всего	67968	67901	67813	68389
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6467	6364	6247	6293
рыболовство, рыбоводство	142	139	139	146
добыча полезных ископаемых	1080	1075	1064	1082
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1947	1936	1914	1923
строительство	5642	5712	5664	5652
гостиницы и рестораны	1250	1267	1272	1338
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов	12292	12408	12695	12890
транспорт и связь	5430	5420	5409	5501
финансовая деятельность	1223	1309	1312	1278
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5709	5815	5889	6002
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	3734	3711	3732	3730
образование	5697	5570	5520	5541
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4573	4523	4496	4529
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2547	2520	2513	2560

Так как распространение информации является одним из признаков развития постиндустриализма., можно рассмотреть распространение интернета на территории страны по регионам и годам.

Таблица 2

Динамика проникновения интернета по регионам, % [3]

Регион	2013	2014	2015	2016
Центральный	50	55	60	64
Северо - Западный	56	61	64	71
Приволжский	48	55	57	64

Сибирский	50	56	60	67
Уральский	54	59	63	66
Южный	49	55	60	67
Дальневосточный	50	49	58	63

Подводя к итогу, все выше сказанное, можно говорить о том, что Россия находится в процессе развития постиндустриального общества и экономики. Распространение информации и значимости знаний приводит к увеличению уровня занятости в наукоемких отраслях экономики, но в связи с положением нынешней экономики страна не снижает занятость в промышленных отраслях, и интеллектуальный капитал не намного доминирует над промышленным.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Интернет словарь. Электронный ресурс. Режим доступа: http://gufo.me/content_eco/postindustrializacija-71792.html
3. Компания «Тополь Веб». Блог: Статистика интернета в России. Режим доступа: <http://topolweb.ru/blog/stat-2007-2016/>

© Григорян С.А., Сыркова И.С., 2017

Диулина И. Е.

студент 4 курс ФЭУ,
ФГБОУ ВО ВолгГТУ

Васильев М.П.

старший преподаватель
кафедры «Информационные системы и технологии»
ФГБОУ ВО ВолгГАУ
г. Волгоград, РФ

ПРИЗНАНИЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРАВ НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация

В учете нематериальных активов необходимо руководствоваться нормами российских стандартов бухгалтерского учета. В статье рассмотрены особенности признания товарного знака в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: исключительное право, товарный знак, нематериальный актив,

Товарный знак – это обозначение, служащее для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг юридических или физических лиц [2].

Товарный знак выступает гарантом качества, служит активным средством привлечения внимания, позволяет потребителям сделать осознанный выбор при покупке.

В бухгалтерском учете исключительное право на товарный знак относится к нематериальным активам. Это установлено в пунктах 3 и 4 Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14 / 2007) [3]. Неисключительные права, полученные по договору нематериальными активами в России не являются.

При учете товарного знака способ его создания не имеет значения: создан своими силами, сторонней организацией или приобретен по договору уступки исключительного права.

Принятие к учету товарного знака происходит по его первоначальной стоимости, которая включает расходы на создание и регистрацию прав на него. Учитывается первоначальная стоимость на счете 08 / 5 "Приобретение нематериальных активов", но после регистрации товарного знака в государственных органах накопленные на 08 / 5 счете расходы списываются на счет 04 "Нематериальные активы" [4].

В первоначальную стоимость товарного знака не включаются суммы налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов. При использовании товарного знака в деятельности, не облагаемой или освобожденной от НДС, "входящий" НДС учитывается в первоначальной стоимости исключительных прав.

При использовании товарного знака в облагаемой НДС деятельности уплаченная сумма НДС отражается по дебету счета 19 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям". Данная сумма НДС принимается к вычету после принятия на учет нематериального актива: Дт 68 "Расчеты по налогам и сборам" и Кт 19.

Первоначальная стоимость нематериальных активов может быть изменена только в случаях, установленных законодательством РФ [1]. Однако перечень таких случаев не установлен. Таким образом, переоценка, изменение первоначальной стоимости исключительных прав на практике не производятся.

В случае отказа регистрации товарного знака, расходы списываются на финансовый результат организации, так как они не удовлетворяют критериям признания нематериального актива.

Расходы, связанные с уплатой пошлин за дальнейшее поддержание исключительного права на товарный знак и осуществляемые после его принятия к бухгалтерскому учету, списываются на расходы того отчетного периода, в котором они имели место [4].

В бухгалтерском и налоговом учете правила признания и формирования первоначальной стоимости исключительных прав аналогичны. Исключения могут представлять только ситуации, когда исключительные права внесены в качестве вкладов в уставный капитал, получены безвозмездно или по договору, предусматривающему исполнение обязательств неденежными средствами.

Список использованных источников

1. Акатьева М.Д. Товарный знак как нематериальный актив организации: особенности учета и защиты от незаконного использования - [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tovarnyy-znak-kak-nematerialnyy-aktiv-organizatsii-osobennosti-ucheta-i-zaschity-ot-nezakonnogo-ispolzovaniya> (дата обращения: 16.10.17)
2. Диулина И.Е. Признание и переоценка нематериальных активов согласно международным стандартам финансовой отчетности - [Электронный ресурс] // URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30036541> (дата обращения: 24.10.17)

3. Положение по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14 / 2007)" - [Электронный ресурс] // URL: [http:// base.garant.ru / 12158476 / #ixzz4wP7IHP6g](http://base.garant.ru/12158476/#ixzz4wP7IHP6g) (дата обращения: 24.10.17)

4. Учет товарных знаков - [Электронный ресурс] // URL: [https:// buh.ru / articles / documents / 13963](https://buh.ru/articles/documents/13963) (дата обращения: 24.10.17)

© Диулина И.Е., Васильев М.П., 2017

Должиков А.Л.,
Магистрант Института Экономики
НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДОХОДОВ ПАО СБЕРБАНК И БАНК ВТБ (ПАО)

В статье проведен анализ доходной части двух крупнейших банков России – ПАО Сбербанк и Банк ВТБ (ПАО). В ходе анализа выявлены основные доходные статьи в работе банков, а также проанализированные полученные данные и сделаны выводы.

Ключевые слова: ПАО Сбербанк, Банк ВТБ (ПАО), доходы, операционная деятельность, неоперационная деятельность, финансовый результат.

Доходы, расходы и прибыль являются отражением комплекса объективных и субъективных факторов, воздействующих на деятельность банка: клиентская база, местоположение, наличие достаточных помещений для обслуживания клиентуры, уровень конкуренции, степень развития финансовых рынков, уровень взаимоотношений с государственными органами и отдельными их представителями, качество управления банком, в том числе оперативность принятия управленческих решений, доступность внешних источников дополнительных ресурсов, использование современных банковских технологий, наличие филиальной сети, уровень контроля за текущими расходами банка, уровень постановки внутрибанковского контроля и анализа.

Доходы являются главным фактором формирования прибыли. В анализе финансовых результатов коммерческого банка центральное место занимает именно изучение объема и качества получаемых доходов.

В соответствии с Положением ЦБ РФ №302 - П Доходами кредитной организации признается увеличение экономических выгод, приводящее к увеличению собственных средств (капитала) кредитной организации (за исключением вкладов акционеров или участников), и происходящее в форме:

а) притока активов;

б) повышения стоимости активов в результате переоценки (за исключением переоценки основных средств, нематериальных активов и ценных бумаг "имеющихся в наличии для продажи", относимой на увеличение добавочного капитала) или уменьшения резервов на возможные потери;

в) увеличения активов в результате конкретных операций по поставке (реализации) активов, выполнению работ, оказанию услуг;

г) уменьшения обязательств, не связанного с уменьшением или выбытием соответствующих активов [1].

В ходе своей деятельности коммерческие банки получают доходы от операционной и неоперационной деятельности. Операционные доходы должны составлять наибольшую долю в структуре совокупных доходов, а темпы их роста должны быть равномерными.

В 2016 г. в ПАО «Сбербанк России» операционный доход до создания резервов увеличился на 19 % по сравнению с 2014 г. и составил 1 221 млрд. руб. Значительный удельный вес приходится на чистый процентный доход - более 70 % (таблица 1).

Таблица 1 - Агрегированный отчет о финансовых результатах
ПАО Сбербанк и Банк ВТБ (ПАО) в 2016 г., млрд. руб.

Показатель	Банк ВТБ (ПАО)	ПАО Сбербанк
Чистый комиссионный доход	217,2	265,9
Чистый процентный доход	959,7	866,7
Чистый доход от операций с финансовыми активами, ценными бумагами и иностранной валютой	94,2	68,9
Прочие операционные доходы	47,6	19,6
Операционный доход до создания резервов	1318,6	1 221,1
Изменение резервов	- 290,8	- 294,4
Операционные расходы	- 598,7	- 619,8
Прибыль до налогообложения	429,2	306,9
Возмещение / расход по налогам	- 118,0	- 88,5
Прибыль после налогообложения	311,2	218,4

Процентные доходы банков увеличились на 49 % . Кредиты юридическим лицам принесли 57,4 % процентных доходов. Это увеличение произошло за счет роста объемов и доходности кредитов. По сравнению с базисным годом, выросли на 40 % кредиты физическим лицам и составили 32 % . Это увеличение обеспечено ростом объемов розничного кредитования, главным образом ипотечного (таблица 2).

Таблица 2 - Процентные доходы по видам активов
ПАО Сбербанк и Банк ВТБ (ПАО) в 2016 г., млн. руб.

Показатель	Банк ВТБ (ПАО)	ПАО Сбербанк
Кредиты физ. лицам	576708	630705
Кредиты банкам	31546	44810
Кредиты юр. лицам	886788	1146980
Средства в Банке России	218	125
Счета Ностро	71	362
Доходы от продажи страховых продуктов физ. лиц	23139	16704

Доходы прошлых лет, пени, штрафы, и прочее	14161	28941
Ценные бумаги, имеющие в наличии для продажи	98377	100379
Ценные бумаги, удерживаемые до погашения	27889	26636
Ценные бумаги, оцениваемые через прибыль или убыток	2988	3386
Итого:	1661885	1999028

В настоящее время розничные кредиты Сбербанка занимают более 23 % его кредитного портфеля. Частным клиентам выдано кредитов на 1,2 трлн. руб. Портфель кредитов физическим лицам вырос на 1,6 % и достиг 4 135 млрд. руб. По итогам года произошел рост доли по жилищному и по потребительскому кредитованию, при этом возросли объемы жилищного кредитования [2].

Приоритетным продуктом анализируемых банков остается жилищное кредитование. Портфель ипотечных кредитов за год вырос на 13,4 % . Доля Сбербанка по остатку задолженности на рынке жилищного кредитования увеличилась на 2,1 п.п. и составила 55,0 % .

Кредитные карты - один из важнейших элементов продуктовой линейки анализируемых банков, который успешно применяется для перекрестных продаж имеющимся клиентам. За год увеличился объем ссудной задолженности по кредитным картам с 410 до 441 млрд. руб. и укрепил лидерскую позицию этого рынка в РФ: доля на рынке кредитных карт выросла с 29,9 % до 33,4 % . Число действующих кредитных карт достигло 15,6 млн.

Обеспечение сохранности средств частных клиентов и их привлечение остаются основой бизнеса банков. Сбербанк и ВТБ привлекают вклады до востребования, в т. ч. сберегательные сертификаты, банковские карты, средства в срочные депозиты, векселя и на счета в драгоценных металлах. Привлеченные средства физических лиц выросли на 2,2 трлн. руб. и к началу января 2017 г. превысили 10,3 трлн. руб. По итогам отчетного года темп прироста по привлеченным средствам увеличился на 22,3 % и составил 27,2 % . Такой рост произошел за счет увеличения срочных рублевых вкладов. Увеличился также и объем валютных вкладов в долларовом эквиваленте. Часть вкладов открыта в удаленных каналах[3,4].

Несмотря на уменьшение комиссионных доходов от кредитных операций и банковского страхования, Сбербанк увеличил чистый комиссионный доход в 2016 г. на 57,6 % . Этот рост обеспечили эквайринг и операции с банковскими картами за счет роста эмитированных карт и увеличения числа клиентов, которые находятся на эквайринговом обслуживании (таблица 3).

Таблица 3 - Комиссионные доходы ПАО Сбербанк и Банк ВТБ (ПАО) в 2016 г., млн. руб.

Показатель	Банк ВТБ (ПАО)	ПАО Сбербанк
Кассовые операции	31186	30134
Расчетные операции	38942	54562
Операции с банковскими картами	126 455	156 078
Банковские гарантии	9396	13603

Ведение счетов	11740	13201
Валютный контроль	4963	4138
Документарные операции и торговое финансирование	2662	3803
Операции с иностранной валютой	5185	4907
Аренда сейфов и банковских ячеек	1342	1350
Обслуживание бюджетных средств	1705	3037
Агентские и прочие услуги	386	415
Операции с ценными бумагами	921	1038
Прочие	7056	10610
Итого комиссионные доходы	241114	297701

Прирост операций по карточным счетам продолжает ускорять рост эмиссии банковских карт. На рынке торгового эквайринга доля Сбербанка за год значительно возросла - на 7,2 п.п. до 54,7% . Столь заметный прорыв стал возможен за счет перестройки работы бизнес - направления: на уровне территориальных банков созданы самостоятельные подразделения торгового эквайринга. За год на эквайринговое обслуживание Сбербанк привлек 27 новых федеральных ключевых партнеров самых разных сегментов: одежда, автотовары, аптеки, электротовары, услуги. Число активных торгово - сервисных точек, которые привлечены на эквайринговое обслуживание, увеличилось в 1,2 раза и к концу года достигло 552 тыс [3,4].

Таким образом, исходя из проведенного анализа, можно выделить приоритетные направления деятельности ПАО Сбербанк и Банк ВТБ (ПАО), а именно операции:

- с розничными клиентами: кредитование, денежные переводы, принятие средств во вклады и ценные бумаги Банка, обслуживание банковских карт, купля - продажа иностранной валюты, платежи, хранение ценностей и др.

- с корпоративными клиентами: инкассация, конверсионные услуги, денежные переводы в пользу юридических лиц, обслуживание расчетных и текущих счетов, выдача гарантий, открытие депозитов, предоставление финансирования, обслуживание экспортно - импортных операций, и др.

- на финансовых рынках: размещение и привлечение средств на межбанковском рынке и рынках капитала; операции с ценными бумагами, производными финансовыми инструментами, иностранной валютой и др.

Список используемой литературы:

1. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие для слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА - М, 2013. – 208 с.

2. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

3. Официальный сайт Банк ВТБ 24 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vtb.ru/>

4. Официальный сайт «Сбербанка России» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>

© Должиков А.Л., 2017

Елисеева Д.Ю.,
Студент 3 курса Финуниверситета, г. Москва, РФ
Мальченко Б. С.
Студент 3 курса Финуниверситета, г. Москва, РФ
Научный руководитель: Багратуни К. Ю.
к.э.н., доцент Финуниверситета, г. Москва, РФ

ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР СУВЕРЕННЫХ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В условиях развивающегося экономического кризиса суверенные фонды играют важную роль в поддержании экономики. В статье рассмотрен вопрос оптимальных параметров суверенных фондов. Целью работы является предположить оптимальный объем суверенных фондов, стимулирующий экономику к росту.

Ключевые слова:

Суверенные фонды, оптимальный размер, Резервный фонд, ФНБ

Большинство развивающихся стран, зависимых от природных ресурсов сталкиваются с волатильностью экспортного оборота, выручки и ростом ВВП за счет нефтяных источников. В среднесрочной перспективе, разработка политики адаптации к изменчивости цены на нефть может оказаться более сложной задачей, чем изучение проблемы исчерпаемости природных ресурсов.

Неустойчивость может зависеть от величины резервов природных ресурсов, объемов добычи в тот или иной период времени и изменчивости цен в краткосрочной перспективе. Эти факторы приводят к усложнению управления макроэкономическими показателями и побуждают органы исполнительной власти к разработке защитных механизмов.

По мнению Сухарева А.Н. считает, что первоочередная задача создания суверенного фонда заключается в замедлении волатильности макроэкономических показателей, а не в замещении выпадающих доходов бюджета. При осуществлении стабилизационной политики одной из проблем с которой может столкнуться государство — это определение оптимального размера суверенного фонда. Для того, чтобы его определить, необходимо исходить из модели формирования и использования суверенного фонда. Уникальность каждого государства определяет различность моделей суверенных фондов, что в свою очередь, усложняет вопрос определения оптимального размера суверенного фонда. На сегодняшний день представлены следующие модели (см. Табл. 1).

Таблица 1 Модели формирования и управления суверенными фондами

Модель	Зачисление в фонд	Основная характеристика
Полное сбережение	100 %	Несырьевой дефицит \leq инвестиционного дохода от размещения средств фонда
Полное потребление	100 % - постоянная величина трансферта в бюджет	Бюджетная сбалансированность достигается за счет исключительного расходования постоянного дохода от сырьевого сектора

Средняя цена	100 %	Расходование средств фонда происходит в периоды неблагоприятной конъюнктуры. В бюджетную систему из фонда должны перечисляться средства, выпадающие из доходов текущего года.
--------------	-------	---

Источник: составлено авторами

Россия располагает двумя суверенами фондами: Резервный фонд и Фонд национального благосостояния (ФНБ). Они появились в 2008 г. Вследствие разделения Стабилизационного фонда. В соответствии со ст. 96.9 БК нормативный размер Резервного фонда определяется исходя из прогнозируемого на соответствующий финансовый год ВВП. Максимальный размер в абсолютном выражении составляет 7 % от ВВП. В случае, если указанный нормативный объем достигается, оставшиеся нефтегазовые доходы направляются в ФНБ. Нормативный размер ФНБ законодательно не определен.

В целях повышения благосостояния населения и долгосрочного экономического развития страны, необходимо определить такой целевой параметр суверенных фондов, как оптимальный объем.

Если в рамках определения минимального объема международных резервов существуют общепринятые критерии (критерий Гвидотти, Реди и т.д.), то для суверенных фондов методологические основы более индивидуальны. Выбор методологического подхода к определению оптимального размера фонда зависит от множества факторов (в частности: направление использования и внешние параметры среды).

Для стабилизационного фонда, оптимальным будет размер, позволяющий сгладить расходы при цикличности цен на природные ресурсы (при условии цикличной бюджетной политики), а для пенсионного или фонда будущих поколений оптимальным размером будет считаться, объем позволяющий решить долгосрочные проблемы пенсионной системы страны.

Для определения оптимального совокупного размера фондов за основу была модель постоянных расходов. Для расчета постоянных расходов была использована формула:

$$S_{ct} = D_c(1 + g)^t$$

где D_c - объем финансовых сбережений по отношению к ВВП, g - Темп роста экономики, выраженный в форме коэффициента, t - количество лет осуществления накоплений.

В соответствии с расчетами постоянных реальных расходов был определен оптимальный совокупный размер суверенных фондов в процентном соотношении от ВВП (табл 2)². В целях долгосрочной стабилизации достаточным объемом в среднем можно считать 10 % от ВВП.

² Расчет на основе данных: Доклад о денежно - кредитной политике 2017 года;

Федеральный закон от 19.12.2016 N 415 - ФЗ "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов"

WEO 2016 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/>

Таблица 2. Долгосрочный прогноз объема суверенных фондов, млрд. долл.
В постоянных ценах

	2017	2020	2025	2030	2035	2040
Средства в суверенных фондах на н.г.	88	64	92	169	156	315
Нефтегазовые доходы за год	75	89	100	106	114	118
Доходы от инвестирования средств фондов	1	1	2	3	4	9
Государственные расходы (за счет нефтегазовых доходов за год)	89	89	89	89	89	89
Средства в суверенных фондах на к. Г.	75	66	104	190	184	353
Средства в суверенных фондах на н. Г., в % к ВВП	5,8	4,8	7,1	12,5	11,0	19,0

Исходя из прогнозных данных в рамках данной модели был найден оптимальный размер Резервного фонда, в среднем – 7 % . В международной практике существует два основных подхода к определению оптимальный размер пенсионного фонда (ФНБ):

- 1) На основе ежегодных подсчетов увеличения пенсионных расходов бюджета;
- 2) Использование правила «полного сбережения» (Норвежский подход).

И в том, и в другом случае не предполагается полное решение проблемы дефицита пенсионной системы в долгосрочном периоде. Механизм сохранения средств в фонде предполагает использования их будущим поколением, а не на финансирование текущего дефицита пенсионной системы.

Из данных табл. 3 видно, что средств ФНБ недостаточно для покрытия дефицита бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР).³ Об этом свидетельствуют объемы текущих трансфертов из федерального бюджета.

Таблица 3 Сравнение Фонда национального благосостояния и трансфертов федерального бюджета в Пенсионный фонд, млрд. руб.

	Факт			Прогноз		
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Трансферты по покрытию дефицита бюджета ПФР	2413,02	3091,68	3961,22	5075,31	6502,75	8331,65
Объем ФНБ на конец года	3 944,12	4 784,05	4 628,09	5 205,96	5 639,32	6 108,75
Отношение ФНБ к объему ср - в направляемых на покрытие дефицита	61,18 %	64,62 %	85,59 %	97,49 %	115,31 %	136,39 %

Источник: составлено авторами

³ Расчеты на основе данных: Отчет об исполнении бюджета ПФР <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/byudzhet-y-gosudarstvennykh-vnebyudzhetnykh-fondov/>
Фонд национального благосостояния <http://minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund/>

Таким образом, для будущего покрытия дефицита бюджета ПФР за счет собственных средств ФНБ только из доходов ФНБ необходимо увеличить стоимость суверенного фонда на более чем 100 % от ВВП. Такое соотношение является крайне высоким для такой развивающейся страны, как Россия. Более целесообразно вложить данные средства в экономическое развитие, повышая национальное благосостояния и стимулируя увеличение негосударственной составляющей пенсионного обеспечения. Учитывая расчетные показатели оптимального размера общего резерва, которые были приведены ранее, оптимальным для ФНБ, можно считать размер в среднем 6 % от ВВП.

Однако практический подход к определению оптимального размера может меняться с течением времени, адаптируясь к новым реалиям финансового рынка и макроэкономики. Большой объем государственных инвестиций может подтолкнуть к росту нефтяной сектор экономики, но предполагает меньше сбережения в фондах и тем самым оставляет расходы (в том числе на инвестиции) подверженными будущим потрясениям. Однако инвестиции могут также создавать пространство для бюджетного маневра, для компенсации будущих шоков экономики, благодаря потенциально более высоким поступлениям, не связанным с природными ресурсами. Учет этих макроэкономических каналов помогает лучше оценить достаточность резерва.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 19.12.2016 N 415 - ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов»
2. World Energy Outlook 2016 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/>
3. Е.Б. Дуплинская «Суверенные фонды России: Анализ ситуации», Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. № 1.
4. Васин Е.А. Повышение эффективности управление суверенными фондами в Российской Федерации: дисс. Канд. Экон. Наук. М., 2015. URL: <http://www.fa.ru/dep/ods/autorefs/Dissertations/Диссертация%20Васина%20ВА.pdf>

© Елисеева Д. Ю., Мальченко Б. С., 2017

Ефимкин Я.С.,

студент 4 курса КубГАУ им И.Т.Трубилина,
г. Краснодар, Российская Федерация

Ефимкина Е.С.,

студентка 4 курса КубГАУ им И.Т.Трубилина,
г. Краснодар, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УСТРАНЕНИЯ ОСНОВ КОРРУПЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические вопросы понимания коррупции, вопросы противодействия коррупции, коррупционные факторы и способы их устранения.

Ключевые слова

Коррупция, коррупционные факторы, взяточничество, должностное лицо, злоупотребление полномочиями, собственность, органы власти, экономические механизмы.

Коррупция – это отсутствие порядочности и честности, это использование должностного положения для получения личной выгоды.

Председатель Правительства РФ Д. Медведев считает, что коррупция – это одна из самых разрушительных сил в нашем государстве, а проблема ее устранения в РФ – настоящая государственная задача, которая значительно снижает национальную безопасность страны. Но еще в конце XX в. академиком РАН Д. С. Львовым [1] коррупция в России уже рассматривалась как «всеохватывающая»: это значит, что российское государство стало одним из наиболее коррумпированных стран мира.

В связи с этим, председатель Национального антикоррупционного комитета России Кирилл Кабанов четко дал понять, что борьбы с коррупцией в России отсутствует, «план по противодействию коррупции не найден», а аресты чиновников среднего звена систему взяточничества не нарушают [2]. Принятый в июле 2008 г. «Национальный план противодействия коррупции» довел до сведения российской общественности, что коррупция – это не есть хорошо, и с ней необходимо бороться, но положенные в основу этого плана методы, которые можно будет увидеть ниже, а позже и сама практика показали, что эффективных результатов от их применения ждать не стоит.

Коррупция используется в целях личной выгоды, она противоречит действующему законодательству и моральным установкам, а так же наиболее часто применяется по отношению к бюрократическому аппарату и политической элите [3], которые получают доход, работая с помощью государства в рамках общепринятых постоянных моделей социально - экономической области.

В настоящее время для исследования разных общественных и хозяйственных процессов постоянные «формационные» и «социальные» модели общественных отношений в рамках такой «особой организованности общества» как государство основывается на двух значимых экономических признаках:

– «собственность», под которой Г. Гегель подразумевал только объекты собственности (землю, которая является средой обитания всех людей, с ее природными ресурсами, вещь, имущество, материальные блага), которые не подлежат отделению. По мнению К. Маркса, собственность – это только отношение владельца к объектам собственности как к своим, то есть принадлежащим им, и соответственно – отношение всех не владельцев к ним как к чужим, которые не принадлежат им;

– «стабильность», которая создает условия только для применения «правового регулирования» общественных отношений с целью их регулирования и которая определяется, исходя из факта их стабильности, соответствующие содержание и форму деятельности органов управления в государстве.

Данные признаки и по настоящее время полностью сложились лишь экономически. По Г. Гегелю – это представление которое в определенной степени близко только с первой частью экономико - политической сферой, по К. Марксу же – представления собственности закрепляется специально разработанным правом собственности, при этом вторая часть экономико - политического представления собственности своего юридического

закрепления в рамках государства не нашла, что и закрепило несоответствие экономического, экономико - политического и правового представления собственности. Это полностью удостоверяется мнением профессора Ю. К. Толстого, который считает, что «собственность – это отношение собственника к принадлежащей ему вещи как к своей», то оно рассматривается только «во владении, пользовании и распоряжении ею» с соответствующим их особым семантическим наполнением, в рамках которого, например, право «распоряжения» позволяет сегодня изменять юридическую долю объекта собственности [4].

В рамках этих неизменных моделей социально - экономической области «отличительной особенностью коррупции по настоящее время считается конфликт либо между действиями должностного лица и интересами его работодателя, либо конфликт между действиями выборного лица и интересами общества». Отсюда вытекает вывод, что коррупции может быть подвластен любой человек, который обладает особыми полномочиями, связанными с распределением каких - либо не принадлежащих ему материальных ресурсов по своему усмотрению (чиновник, депутат, судья, сотрудник правоохранительных органов, администратор, т. д.), при этом главным толчком коррупции была и есть возможность получения экономической прибыли, которая связана с использованием властных полномочий, а главным препятствием являлся риск уличения и наказания. Такое мнение на коррупцию позволило, в особенности, российскому законодателю в рамках используемой постоянной постсоциалистической модели социально - экономической области детализировать упомянутое выше общее представление о ней и рассматривать ее как «злоупотребление служебным положением, дачу или же получение взятки, превышение своих полномочий, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения несмотря на законные интересы общества и государства в целях получения выгоды в виде денежного эквивалента, ценностей, другого имущества или услуг имущественного характера, прочих имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица» [5]. Исходя из этого выделяется классификация коррупции:

По видам злоупотребления:

- на бытовую, которая порождает связь рядовых граждан и чиновников и согласованна с различным родом подарков от граждан и услугами должностному лицу и членам его семьи;
- деловую, которая возникает при взаимных отношениях власти и бизнеса;
- верховной власти, которая относится к политическому руководству и верховным судам.

При этом на макроуровне исторически коррупция в России всегда делилась:

- на «мздоимство», это понятие связано с получением неправомерных преимуществ за совершение законных действий;
- «лихоимство», связанное с получением неправомерных преимуществ за совершение незаконных действий [6].

В европейских моделях выявлены следующие методы по снижению уровня коррупции. Одним из методов является создание стратегии регламентации действий чинов и ужесточение надзора над соблюдением их действий. Одним из немаловажных методов

является создание стимулов, которые побуждали бы население к предотвращению коррупции.

В условиях, когда коррупция распространена почти везде, роспуск коррумпированных органов власти мог бы представляться одним из действенных радикальных способов от нее избавиться. Но, так как способность людей на данном этапе развития эффективно сотрудничать без государства подвергается очень сильным сомнениям, то это направление также признается несостоятельным.

Кроме роспуска органов власти, выявлены еще три возможных метода, но не ликвидации, а уменьшения коррупции в государстве, которые предполагают:

- 1) ужесточение законов и их исполнения, это должно повысить риск наказания;
- 2) создание экономических механизмов, которые позволят должностным лицам увеличивать свои доходы, не нарушая правила и законы;
- 3) усиление роли рынков и конкуренции, которые уменьшат размер потенциальной прибыли от коррупции.

Так, во внутренний механизм уменьшения коррупции вводят внутренние стимулы, которые существуют, якобы, в самом аппарате управления: ясные стандарты исполнения должностными лицами своих обязанностей и строгий надзор над каждым служащим, при этом с целью обеспечения надзора часто выделяют особые управления, которые функционируют автономно.

Наоборот, в основе внешнего механизма уменьшения коррупции лежит его высокая степень независимости от исполнительной власти. Считается, что одними из самых действующих инструментов не ликвидации, а контроля над коррупцией бюрократического аппарата, резко снижающим ее потенциальную привлекательность, являются:

- свобода слова и средства массовой информации;
- не зависящая ни от кого судебная система, при которой нарушивший закон бюрократ может быть легко и эффективно признан виновным;
- разделение властей, а также «сдержки и противовесы» и т. п.

Наконец, среди мер общего нематериального характера в настоящее время выделяют:

- устранение не конституционности коррупциогенных норм, так как любые накладываемые на гражданина ограничения, могут вызывать коррупцию;
- устранение правовой не информированности граждан об их правах, обязанностях и характере нарушений, которые могут повлечь за собой ответственность;
- отсутствие открытости ведомственных структур, надлежащего гражданского контроля и открытого обсуждения внутриведомственных документов;
- повышение социального обеспечения чиновников и др.

На сегодняшний день большинство ученых признает, что все перечисленные методы, которые направлены лишь на уменьшение в государстве коррупции, фактически приводят лишь к росту затрат на это малоокупаемое занятие, а для полной ликвидации коррупции должны быть приложены, увы, «бесконечные усилия». По этой причине, сравнивая потери от коррупции и затраты на ее искоренение для каждого уровня власти в государстве, устанавливают так называемый оптимальный уровень коррупции, отражающий наименьшие суммарные потери. Данный уровень мы можем наблюдать на рисунке 1 [3].

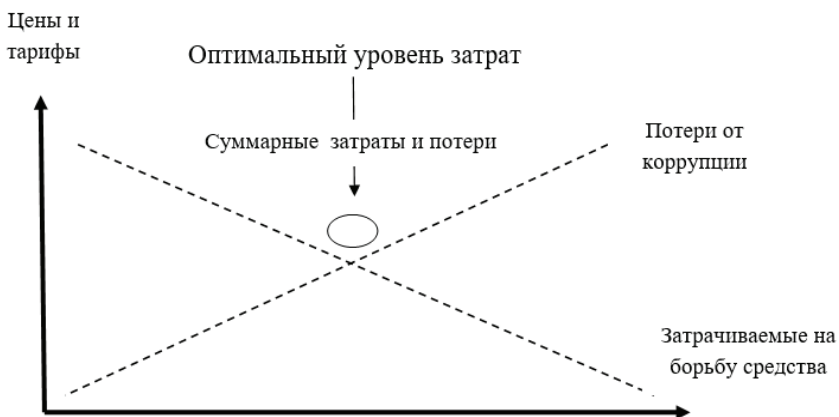


Рисунок 1 - Уровень коррупции

Из рисунка 1 видно, что в рамках такого «уменьшающего коррупцию» подхода оказывается, что в российском государстве выгоднее из - за высокой затратности процесса ее уменьшения просто не уничтожать коррупцию до конца. По этой причине постоянные призывы руководства страны к борьбе с коррупцией не имеют перспективы, а установление в государстве «оптимального уровня коррупции» показывает, что все перечисленные методы борьбы с ней направлены лишь на то, чтобы только слегка сдерживать действие древнего обычая вознаграждать просителей представителями любого уровня власти за оказанные ему услуги и никогда не смогут ее ликвидировать полностью. В этом плане всеобщее мнение, что коррупция в российском государстве бессмертна, оказывается не лишним основанием. Это в полной мере подтверждается и тем, что любое государство как «специальная организованность общества», по мнению Аристотеля, всегда было предназначено лишь для обеспечения возможности предприимчивой части общества получать прибыль (наживу) за счет большинства и стабилизации такой ситуации в предположении, что после обогащения предприимчивой части общества сразу же наступит всеобщее благоденствие, а коррупция после этого сама по себе исчезнет навсегда.

В заключении хотелось бы добавить, что никакими методами и никакими способами мы не избавимся от коррупции, пока не поймем причины данного деяния. Если заглянуть глубже, можно увидеть проблемы, стоящие за коррупцией. И только решив их, мы сможем не полностью, но хотя бы частично ликвидировать коррупцию.

Список использованной литературы

1. Жабчик С. В. О соотношении гражданского общества и государства в современных условиях: некоторые аспекты [Текст] / С. В. Жабчик // Кубанские исторические чтения: материалы VIII Международной научно - практической конференции. – Краснодар, 2017. – С. 172–174.
2. Львов Д. С. Об основных направлениях социально - экономических преобразований [Текст] / Д. С. Львов, Ю. В. Овсиенко // Экономическая наука современной России. – 1999. – № 3. – С. 99 – 114.

3. Толстой Ю. К. Собственность и право собственности в условиях перестройки [Текст] / Ю.К. Толстой // Правоведение.– 1990. – № 4. С. 128–137.

4. Федеральный закон Российской Федерации [Текст] // «О противодействии коррупции» (Москва 25.12.2008г.). – № 273 - ФЗ

5. Фроловская Т., Котов А. Битва понарошку [Текст] / Т. Фроловская, А. Котов // РБК daily. (27.09.2007г.) Санкт - Петербурга от 25 декабря 2006 года № 627 - 100. – СПб., 2006. – С. 154– 161.

6. Яковлева Н. Международный юридический институт [Текст] / Н. Яковлева // Вестник международного юридического института «Понятия, формы и виды коррупции» (Москва 2017г.). – М., 2017. – С. 220 – 225.

© Ефимкин Я.С., 2017

© Ефимкина Е.С., 2017

ЖЕРДЕВА Н. Г.

студентка направления подготовки 38.03.01 «Экономика»
Новороссийского филиала Финансового Университета при Правительстве РФ,
Научный руководитель – Данилова Л. Г., к.э.н., доцент

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

В современном мире корпоративная социальная ответственность становится новой философией бизнеса. Тема корпоративной социальной ответственности (КСО) приобретает особую актуальность не только в мире, но и в России. Опыт экономической трансформации в России свидетельствует о том, что идеи социальной рыночной экономики пока не положены в основу экономического развития страны, хотя и важны для российских предприятий, национального хозяйства и общества в целом [3, с. 65 - 81]. КСО представляет собой принципиально новую модель ведения бизнеса при взаимодействии с обществом, в соответствии с которой компании ориентируются в своей деятельности не только на получение прибыли, но также на достижение общественного блага и поддержание экологической стабильности. Несмотря на значительный интерес, проявляемый в научной литературе к теоретическому обоснованию сущности и роли финансов в обеспечении взаимодействия бизнеса и общества в социальной сфере, многие теоретические, методологические и практические аспекты этой проблемы остаются недостаточно исследованными [4, с. 3 - 8].

В теории и практике утверждено понятие о корпоративной социальной ответственности предприятий, которая охватывает производство продукции и оказание услуг надлежащего качества, соблюдение прав работников в области организации и оплаты труда, выполнение требований к промышленной безопасности и охране окружающей среды, ресурсосбережению, участие в социальных мероприятиях и поддержке инициатив местного сообщества, добросовестное ведение бизнеса.

Как особый, комплексный вид деятельности, КСО включает в себя ряд направлений:

1) принципы корпоративного управления, предполагающие подотчетность корпорации за финансово - хозяйственные результаты своей деятельности перед множеством акционеров;

2) политика в отношении персонала, направленная на заботу об экономическом и социальном благополучии сотрудников корпорации;

3) ответственность перед потребителем, т.е. предоставление ему качественной продукции и достаточной информации о ней;

4) ответственные отношения с партнерами за счет добросовестного исполнения обязательств, построения долгосрочных, взаимовыгодных отношений;

5) социальная политика, включающая в себя реализацию социальных программ, благотворительность, участие в решении социальных проблем и другие добровольные действия, направленные на улучшение жизни общества;

6) охрана окружающей среды путем снижения на нее негативного воздействия, как побочного результата ведения бизнеса [2, с. 21 - 29].

В настоящее время успех ведения бизнеса во многом связан с его оценкой со стороны общества, которая может быть как позитивной, так и негативной. Повышение роли бизнеса в общественном развитии требует его открытости и прозрачности. Корпорации раскрывают результаты реализации КСО в специальных нефинансовых отчетах. В настоящее время такой вид отчетности, отражающий прозрачность деятельности корпорации перед обществом, является одним из условий повышения ее инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности и поэтому является одной из важных задач российского бизнеса [1, с.33 - 40].

Развитие добровольной корпоративной нефинансовой отчетности, раскрывающей сведения о результатах деятельности в соответствии с принципами ответственного ведения бизнеса, положительно сказывается не только на репутации компаний, но и на деловом климате, а также улучшает имидж бизнес - сообщества в целом.

Однако Россия пока отстает от остальных стран по количеству и качеству нефинансовых отчетов. В исследовании Российского союза промышленников и предпринимателей отмечается, что российскими компаниями выпускается всего 2 % нефинансовых отчетов на фоне стран - лидеров в данной области, таких как Великобритания (более 4 000 отчетов), США (более 3 500 отчетов), Япония (более 3 200 отчетов), Германия (более 2 050 отчетов) (рис. 1) [6, с. 31 - 37]. В этих странах компании привержены принципам корпоративной социальной ответственности уже на протяжении нескольких десятилетий. В России организации впервые начали предоставлять информацию об экологической результативности в виде отдельных документов в 2000 г., а на 2016 г. общее количество опубликованных отчетов в области устойчивого развития, социальных, экологических и интегрированных отчетов в Национальном регистре нефинансовых отчетов составляет 499, что выглядит скромно по сравнению с показателями стран - лидеров [5, с. 2 - 10].

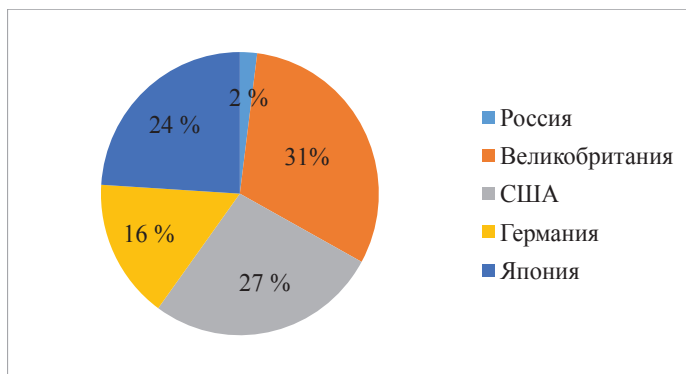


Рисунок 1 - Страны нефинансовой отчетности

В ряде стран (Франция, Великобритания, Нидерланды, Канада) законодательно закреплена обязательность предоставлять отчетность об экономической, социальной и экологической результативности. В данном направлении ведется работа и в России. Так, разработан и утвержден проект концепции развития нефинансовой отчетности, с помощью которого планируется поэтапно вводить в государственных компаниях, корпорациях и хозяйственных обществах обязательность нефинансовой отчетности. Цель разработки данной концепции - повышение ответственности за социальные и экологические результаты деятельности и обеспечение прозрачности компаний. Поэтому во избежание появления большого количества некачественно составленных отчетов в будущем необходимо начинать решать проблемы нефинансовой отчетности уже сейчас.

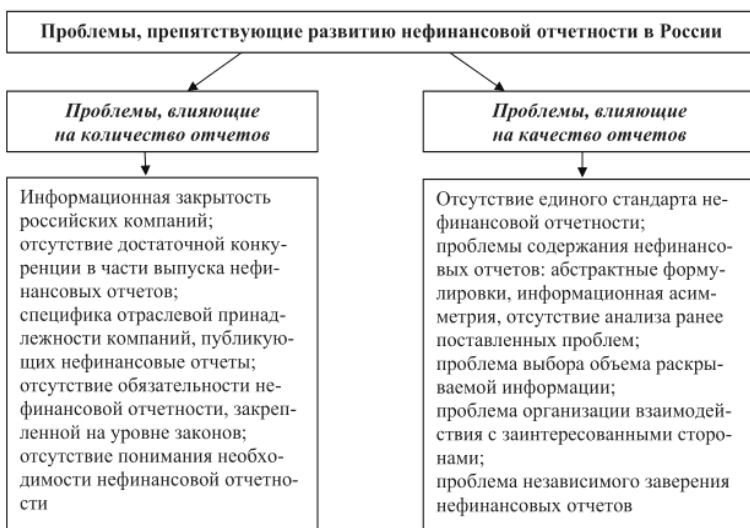


Рисунок 2 - Состояние нефинансовой отчетности в России

На основании данных рисунка 2 можно сделать вывод, что на количество публикуемых в России нефинансовых отчетов влияют в первую очередь особые сложившиеся конъюнктурные факторы. И в настоящее время многие российские компании не спешат раскрывать дополнительную информацию, которая могла бы привлечь внимание заинтересованных сторон, оказать влияние на их решения.

Подводя итоги, следует сказать, что корпоративная социальная ответственность – это не только ответственность компании перед людьми, организациями, с которыми она сталкивается в процессе деятельности, перед обществом в целом, не просто набор принципов, в соответствии с которыми компания выстраивает свои бизнес - процессы, а философия организации предпринимательской и общественной деятельности, которых придерживаются компании, заботящиеся о своем развитии, обеспечении достойного уровня жизни людей, о развитии общества в целом и сохранении окружающей среды для последующих поколений.

Список литературы

1. Безручук С.Л., Лайчук С.М. Социальная ответственность бизнеса: отражение в отчетности // Международный бухгалтерский учет. № 27. – 2013.
2. Ветрова И.Ф. Сущность корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. № 1. – 2015.
3. Данилова Л.Г. Финансовые основы корпоративной социальной ответственности бизнеса. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. Москва, – 2016.
4. Данилова Л.Г. Финансы и социальная ответственность бизнеса. // Финансы, деньги, инвестиции. № 4. – 2015.
5. Ендовицкий Д.А. Оценка корпоративной социальной ответственности российских компаний на основе комплексного анализа нефинансовой отчетности // Экономический анализ: теория и практика. № 8. – 2014.
6. Миронова О.А., Кузьменко О.А. Концепция отчетности в области устойчивого развития: проблемы и перспективы применения в России // Инновационное развитие экономики. № 5 (22). – 2014.

© Жердева Н. Г., 2017

Зимина А. Ю., 4 курс, Финансы и кредит
С углубленным изучением иностранного языка
Институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет
Научный руководитель: Нурдавлятова Э.Ф., к.э.н., доцент

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Ценовая политика на рынках товаров является одним из основных факторов, который определяет эффективность деятельности той или иной организации. Ценообразование

обеспечивает фирме прибыль, которая была запланирована, уровень конкурентоспособности продукции, а так же спрос на данный вид товара. Через цены реализуются цели, к которым стремится организация и определяется эффективность деятельности всех звеньев производственно - сбытовой структуры предприятия.

Нередко, в условиях жесткой конкуренции, предприятия выпускают и продают продукцию по цене ниже, чем себестоимость. Их целью является завоевание нового рынка сбыта и тем самым вытеснение предприятий - конкурентов. В последующем, такая фирма компенсирует свои потери, за счет того, что спрос на продукцию резко возрастет.

Цена - это показатель, который приносит соответствующий доход фирме. Цена на рынке чистой конкуренции устанавливается не продавцом, а покупателями, конкурентами и даже экономикой в целом.

Существуют множество проблем ценообразования. Продавцы не всегда продают товар выше, чем его себестоимость. За частую фирма продает по цене ниже, чем стоимость затрат на производство данной единицы продукции с целью завоевания большей части сегмента рынка. В следствии этого, спрос на продукцию увеличивается, далее фирма постепенно будет увеличивать цену. Большую проблему представляет собой монополистический рынок, где господствует одна крупная фирма и устанавливает свои цены, не ориентируясь на пожелания покупателей снизить цену. В случае с монополизацией рынка решение проблемы связано с механизмом антимонопольного регулирования. Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) — федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по принятию нормативных правовых актов и контролю, за соблюдением антимонопольного законодательства, законодательства в сфере деятельности субъектов естественных монополий, борется с проблемой ценообразования.

Таким образом, максимальная прибыль при запланированном объеме продаж, становится основной целью и задачей стратегии ценообразования. Таким образом, при разработке ценовой стратегии любая организация должна определить свои главные цели, например, доведение до максимума выручки, цены, объемов реализации продукции или конкурентоспособности при обеспечении определенной рентабельности.

Структура образования цены состоит из стратегия и управления ценами и стратегия ценообразования. Стратегия управления ценой представляет собой совокупность мер, которые направлены на поддержание тех цен, которые являются конкурирующими в на рынке товаров, при том, что они регулируются в соответствии с разнообразием спроса. Стратегия ценообразования с точки зрения маркетинга, определяет уровень цен, на конкретные товары. Данную стратегию следует проводить учитывая качество товара и его номенклатуру, учитывать значимость и полезность продукции как для потребителей, так и для конкурентов. В отдельных случаях следует учитывать и цены на продукцию - заменитель.

Процесс ценообразования на товары или услуги обычно принято разделять на несколько этапов:

1 этап. Определение базовой цены, то есть цена в чистом виде, без НДС, скидок, наценок и так далее.

2 этап. Далее цена определяется с учетом вышеперечисленных факторов.

Исходя из этого, существуют несколько способов расчета цены, рассмотрим основные из них.

1. Метод издержки плюс (метод полных издержек)

К затратам на производство продукции, которые были использованы в ходе создания блага, включая переменные и постоянные затраты, обычно добавляют сумму, которая соответствует норме прибыли. Цена будет включать в себя помимо себестоимости товара, определенную сумму надбавки, которая принесет прибыль предприятию. При этом надбавку обычно включается НДС, таможенные пошлины, акцизы.

2. Метод маржинальных издержек

Представляет собой увеличение переменных затрат при расчете на единицу товара на процент, который будет покрывать затраты и обеспечивать достаточную норму прибыли. Обеспечиваются более широкие возможности ценообразования: полное покрытие постоянных затрат и максимизация прибыли.

3. Методы маркетинговых оценок

Предполагает тот факт, что организация выявляет цену, по которой большое количество потребителей смогут позволить себе приобрести его товар. Цены устанавливаются с целью повышения конкурентоспособности, а не удовлетворение потребности предприятия в финансовых ресурсах для покрытия затрат.

4. Метод рентабельности инвестиций. Данный метод основывается на том, что проект будет обеспечивать рентабельность не ниже стоимости заемных средств. К суммарным затратам на единицу товара добавляется сумма процентов за кредит. Единственный метод, учитывающий платность финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации товара. Подходит для предприятий с широким ассортиментом изделий, каждое из которых требует своих переменных затрат.

5. Метод стоимости изготовления.

Полную сумму затрат на покупное сырье, материалы, полуфабрикаты увеличивают на процент, соответствующий собственному вкладу предприятия в наращивание стоимости товара. Метод не применим для ценовых решений на длительную перспективу; не заменяет, а дополняет метод полных издержек. Данный метод обычно используется в условиях принятия таких решений как отказ от конкурентной борьбы, при индивидуальных заказах, при изменении политики ассортимента и так далее.

Таким образом, организация при установлении цены на свой товар, руководствуется не только собственным желанием в получении прибыли, но и основывается на ценах конкурирующих предприятий, на желании и возможности приобретения его продукции потребителем и на экономику в целом. Данные методы можно использовать как отдельно, так и в различных комбинациях друг с другом.

Список используемых источников:

1. Шевчук, Денис Александрович. Ценообразование : учеб. пособие / Д. А. Шевчук.– М.: ГроссМедиа : РОСБУХ, 2008. – 240 с. – (Бакалавр). – ISBN 978 - 5 - 476 - 00706 - 7.

2. Салимжанов И.К. С16 Ценообразование : учебник / И.К. Салимжанов. - М. КНОРУС, 2007.

3. Интернет - ресурс: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/price_setting.htm

© Зими́на А.Ю. 2017

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Бухгалтерский учёт и анализ является неотъемлемой частью нормального функционирования предприятия или организации. Бухгалтерия является штатно - структурным подразделением субъекта хозяйствования, которое берет на себя особую роль, аккумулирует данные об имуществе и обязательствах. В целях обеспечения эффективного хозяйствования и принятия необходимых управленческих решений руководства, распределения обязанностей по отделам, проводится бухгалтерский учёт и получение обоснованной документальной информации о движении денежных средств предприятия, его прибыли, расходах и доходах. Деятельность бухгалтерского учёта закреплена в Федеральном законе "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402[1]. Как следствие, именно опираясь на бухгалтерскую отчетность можно составить точную характеристику организации, провести анализ эффективности ее деятельности и как следствие составить прогнозирование и планирование на будущий период.

Одной из наиболее серьезных проблем, с которыми может столкнуться предприятия - это неправильно составленная отчетность, которая не отражает в полной мере общее состояние организации. Как следствие, это может привести к большому количеству проблем. Несоответствие показателей баланса и некорректное раскрытие задолженности может привести вплоть до нарушения законодательства. Именно поэтому, достоверность бухгалтерской отчетности такой организации должна быть подтверждена по результатам аудиторской проверки.

Аудиторской деятельностью в основном занимаются аудиторские агентства, проводя внешний аудит предприятия в качестве аудиторской проверки на правильность и достоверность финансовой отчетности, а также сопоставление оформления соответствующей документации по стандартизации. В общих чертах, аудит представляет собой независимый финансовый контроль, порядок и формы его проведения закреплены Федеральным Законом "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307. Он также является негосударственным финансовым контролем, так как данная проверка является независимой, то есть в основном по желанию организации. Различают два вида аудиторской проверки: внешний и внутренний. Как уже было сказано ранее, внешним аудитором могут выступать службы и агентства, выполняющие данную деятельность, в основном они являются частными предпринимателями. Внутренний аудит, это непосредственно физическое лицо или группа физических лиц, работающая на данном предприятии и производящая внутреннюю проверку документации и ее соответствие нормативно - правовым актам. Что касается внешней проверки, то по ее прохождению дается аудиторское заключение, в который входит реальная информация и сведения о работе предприятия, результатах проверки и достоверности всех документов[5]. При

проведении проверки, аудитор обязательно руководствуется кодексом профессиональной этики аудиторов, в котором прописываются основные условия проведения процедуры. Одним из основных условий, является конфиденциальность и неразглашение информации о субъекте. Помимо кодекса, аудиторы руководствуются международными стандартами аудиторской деятельности (МСА) – (после 2018 года); отраслевыми (внутренними) стандартами саморегулируемой организации, которые не должны вступать в противоречие с МСА; федеральными стандартами аудиторской деятельности (ФСАД) в переходный период — до принятия всех МСА на законодательном уровне в порядке, установленном Правительством РФ, то есть до 2018 года или ранее[3].

Порядок проведения аудиторской проверки можно условно разделить на несколько этапов:

1.Первым этапом является организация руководством предприятия и планирование о необходимом проведении независимой оценки и официальное предложение лица о проведении данного вида деятельности. После этого, выбирается соответствующая служба. Аудиторы начиная свою деятельность в первую очередь знакомятся с финансово - хозяйственной деятельностью и затем начинают свой анализ с изучения внешних и внутренних факторов влияющих на деятельность аудируемого лица.

2.После представления некоего образа о процессах работы субъекта хозяйствования, разрабатывается план проверки и его согласование, между двумя сторонами (между аудитором и аудируемым лицом) составляется договор и подписание о проведении процедуры проверки.

3.Приступая непосредственно к оказанию услуг, аудиторы производят сбор документации, по существу проводится проверка. Нужно отметить, что методы данной проверки могут быть связаны не только с бухгалтерской отчетностью, но и с юридической, отраслевой точки зрения.

4. На следующем этапе, производится обобщение, систематизация аудиторских доказательств. Сообщается информация руководству аудируемого лица и представителям его собственника о реальном состоянии организации и о финансовом положении[4].

5. На последнем этапе выдается аудиторское заключение - официальный документ, предназначенный для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемых лиц, содержащий выраженное в установленной форме мнение аудиторской организации, индивидуального аудитора о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица[2].В нем прописываются рекомендации по повышению эффективности работы организации, прописываются недостатки и поправки различного характера.

Нужно отметить, что начиная с 2017 года, аудиторы начинают использовать международные стандарты аудита (МСА). Необходимость обеспечения прозрачности растет, а значит, пользователи финансовой отчетности нуждаются в достоверной информации. Данные бухгалтерской отчетности и другие виды документации должны обладать высокой степенью доверия. Мировая практика идет по пути расширения информационного поля финансовой отчетности, подверженной аудиту, именно поэтому национальный аудит присоединяется к этой практике в полном объеме.

Очевидно, что не каждой компании можно доверить подобный процесс, который затронет всех сотрудников всех уровней. Этот процесс требует особого изучения всей финансовой документации. В случае, если вы найдете «своего» аудитора, с которым вам

удастся выстроить взаимовыгодные и доверительные конфиденциальные отношения, то это обеспечит дополнительную степень защиты вашему бизнесу на годы вперед.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402 - ФЗ (последняя редакция).
2. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307 - ФЗ (последняя редакция).
3. Итнетрент - ресурс: <https://www.kp.ru/guide/auditorskaja-proverka.html>
4. Интернет - ресурс: <https://budget.lgl.ru/#>
5. Интернет - ресурс: <http://www.garant.ru/doc/pbu/>

© Зими́на А.Ю. 2017

Зими́на А.Ю.

4 курс, Финансы и кредит с углублённым изучением иностранного языка
Институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет
Научный руководитель: Курбанаева Лилия Хамматовна, к.э.н., доцент

МЕТОДЫ СПИСАНИЯ СЫРЬЯ В ПРОИЗВОДСТВО И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Любое предприятие или организация, которая занимается производством товаров, приобретает сырье и материалы, которые используются в основном при производстве продукции, по - другому они называются материально - производственные запасы (МПЗ)[1]. В любых организациях, довольно часто складываются такие ситуации, когда сырье приобретается у разных поставщиков и не всегда по одинаковым ценам. Как следствие, сумма расходов , которая включается в себестоимость одной и той же единицы продукции, может значительно различаться. В особенности , проблема остро возникает перед производителем, когда не всегда точно можно определить ,из какой именно партии материалов была сделана та или иная продукция.

В положении по бухгалтерскому учёту, в пункте 16 ПБУ 5 / 01 и пунктом 73 «Методические указания по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов»[2], прописываются несколько способов оценки материально - производственных запасов при списывании в производство. К ним можно отнести четыре основных способа: по средней цене, по себестоимости единицы, способ ФИФО по себестоимости первых по времени приобретения материалов и ЛИФО (по себестоимости последних по времени приобретения материалов). Что касается последнего метода ЛИФО, то с 1 января 2008 года данный метод применять нельзя. Соответствующие поправки внесены в ПБУ 5 / 01 (утверждено приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н), а также в Методические указания по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов (утверждены приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н). Итак, рассмотрим подробнее каждый из этих методов[3].

Метод списания МПЗ по средней цене заключается в том, что берется некая средняя цена материалов. По каждому виду сырья средняя себестоимость единицы определяется как частное от деления общей себестоимости этих материалов (сумма стоимости материалов на начало месяца и поступивших в течение месяца) на количество этих материалов (сумма остатка на начало месяца и поступивших в течение месяца). Стоимость сырья, списанное в производство, определяется умножением его количества на среднюю себестоимость[5]. Стоимость остатка на конец месяца определяется умножением количества материала на остатке на среднюю себестоимость. Таким образом, средняя себестоимость единицы материалов может изменяться от месяца к месяцу. Сальдо по счетам учета материальных затрат отражается по средней себестоимости. Этот способ является часто используемым, при расчете стоимости производимой продукции и эффективным. Иначе говоря, если первая партия сырья стоит 10 рублей, а вторая партия - 3 рубля, то средняя стоимость за этот месяц составит $10 - 3 = 7$ рублей. Этот способ особо удобен в том случае, если каждый месяц на предприятие поступает большое количество разных материалов.

Метод списания материалов по себестоимости единицы удобен в том случае, когда количество поступающего сырья ежемесячно не так уж велико. В основном этот метод используется тогда, когда речь идет о драгоценных металлах или о производстве драгоценностей. В данном случае не составит труда отследить, из какой партии были списаны материалы, как правило, цены на них остаются в течении длительного времени стабильными. Суть метода заключается в том, что учет по каждой партии ведется отдельно и списываются МПЗ именно по такой цене, которая указывается в учёте. В пункте 74 «Методические указания по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов», для наибольшей точности предлагается включать все расходы, которые связаны с приобретением этих запасов, либо как упрощенный вариант включать только стоимость запасов по договорным ценам, а транспортные и прочие расходы, которые связанные с их приобретением, учитываются отдельно и списываются пропорционально стоимости материалов, списанных в производство, в договорных ценах[4].

Еще одним способом расчета материалов и сырья является метод ФИФО (С англ. First In First Out - первым прибыл, первым убыл). Он основывается на допущении, что сырье списывается в производство в такой последовательности, в которой они приобретены. Материалы из последующих партий не списываются, пока не израсходована предыдущая партия. При таком способе, единица продукции оцениваются по фактической себестоимости материалов, первых по времени приобретения, а остаток материалов на конец месяца оценивается по себестоимости последних по времени приобретения. В том случае если первые по времени приобретения партии стоят дешевле, а последующие дороже, применение метода ФИФО приводит к следующим к таким результатам: Материалы списываются в производство по меньшей стоимости, соответственно, себестоимость продукции ниже и прибыль выше. Остаток материалов на счете 10 отражается по более высоким ценам. Если цены на материалы имеют тенденцию к снижению, то, наоборот, в случае применения метода ФИФО прибыль будет уменьшаться. Первый вариант расчета, когда списываются материалы по стоимости первой приобретенной партии, если количество списанных материалов больше этой партии, списывается вторая и так далее. Второй вариант - определяется остаток сырья на конец месяца по цене последних партий, которые были приобретены.

Таким образом, можно сказать, что наиболее выгодным является метод средней стоимости, так как является универсальным и по сравнению с методом по себестоимости единицы не таким трудоемким. В случае со вторым способом, важно определять точно, из каким именно партий списываются материалы и остаются на конец месяца. Что касается метода ФИФО, то он больше характеризуется как способ для бухгалтерской и налоговой оценки. Конечно, возникновение разниц между бухгалтерским и налоговым учетом приводит к усложнению учетного процесса, как следствие к большому количеству ошибок. Однако конъюнктура рынка, наличие множественных подходов пользователей бухгалтерской отчетности и последние изменения в законодательстве увеличивают количество ситуаций, когда эти разницы возникают. Кроме того, если номенклатура материалов (товаров) невелика и у бухгалтера есть возможность партийного учета, следует задуматься, а так ли удобен и практичен с точки зрения налогообложения метод средневзвешенной оценки[6].

Список используемых источников:

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402 - ФЗ .
2. Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально - производственных запасов" ПБУ 5 / 01"
3. Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов" (Зарегистрировано в Минюсте России 13.02.2002 N 3245).
4. Интернет - ресурс правовой системы: <http://www.consultant.ru/>
5. Интернет - ресурс: <http://www.buhgalteria.ru/>
6. Интернет - ресурс: <http://www.klerk.ru/buh/articles/170653/>

© Зими́на А.Ю. 2017

Зиннатуллин Р.Х.

Студент магистратуры ГБОУ ВО БАГСУ, Г. Уфа, РФ

О ВОПРОСЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам формирования и разработки стратегии управления персоналом предприятия. Определены составляющие управления и стратегического управления персоналом, раскрыты основные этапы разработки стратегии управления персоналом. Выделены основные типы стратегий управления.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, стратегического управление персоналом, составляющие стратегии управление персоналом

В настоящее время наблюдается все большее и большее развитие стратегий и подходов к управлению персоналом, а также организации управленческого процесса. Такое положение свидетельствует о возникновении все большего количества задач, которые

необходимо решать, а также заниматься разработкой новых методов их решения. Соответственно, необходимо понимание роли управления предприятием в стратегическом управлении персоналом, и наоборот.

Ключевой отличительной особенностью стратегического управления персоналом по сравнению с управлением нестратегического и других теорий управления человеческими ресурсами выступает наличие динамичного подхода к персоналу, которым необходимо управлять. Так, управление персоналом представляет собой процесс планирования взаимосвязанных действий, а также реализация оперативного управления действиями при достижении конкретных задач, стоящих перед предприятием. В то же время стратегического управления персоналом является отражением перспективного, стратегического планирования. Кроме того, этот процесс рассматривается в качестве постоянного контроля и организации выполнения плана.

Таким образом, управление и стратегическое управление характеризуются наличием конкретных отличительных черт. Основной отличительной чертой этих подходов управления выступают конкретные составляющие (рис. 1, 2).



Рисунок 1. Составляющие процесса управления



Рисунок 2. Составляющие стратегического управления

Таким образом, в соответствии на рисунках 1 и 2 отражены существующие отличия между управлением и стратегическим управлением. При исследовании процесса управления персоналом в рамках стратегического управления предприятия, разработка стратегии управления предполагает необходимость осуществления определенных этапов, а именно:

- 1) определение миссии предприятия;
- 2) осуществление анализа внешней и внутренней организационной среды предприятия;
- 3) разработка и выбор стратегии предприятия;
- 4) реализация разработанной стратегии предприятия;
- 5) формирование оценки и контроля над процессом реализуемой стратегии.

Особое внимание в рамках стратегического управления персоналом предприятия необходимо акцентировать на разновидности стратегия предприятия, в соответствии с

которым происходит реализация конкретного варианта стратегии управления персоналом (табл. 1).

Таблица 1 – Основные типы стратегий управления

Типы стратегии предприятия	Стратегия управления персоналом	Составляющие стратегии управления персоналом
<p>Предпринимательская стратегия. В рамках этой стратегии предполагается обработка проектов, обладающих высокими финансовыми рисками и наименьшим количеством действий. Осуществляется полное удовлетворение требований заказчиков относительно ресурсов. Ключевым элементом является быстрое принятие мер независимо от плохой проработки</p>	<p>Осуществление поиска новых инициативных и инновационных сотрудников. Эти сотрудники должны обладать готовностью к риску, а также не бояться ответственности. Ключевым моментом является неизменность ведущих работников.</p>	<p>Процесс отбора и расстановки кадров: принятие новых рискованных и инициативных работников. Вознаграждения является беспристрастным, устанавливается в соответствии с конкуренцией. Оценка является достаточно мягкой, формируется на основании достигнутых результатов. Процесс развития личности является неформальным, заключается в авторитете наставника. Планирование перемещений предполагает, что ключевым моментом является заинтересованность служащих.</p>
<p>Стратегия динамического роста характеризуется наименьшими рисками. Осуществляется постоянное сравнение текущих целей. Ведение политики организации осуществляется письменно, так как контроль является жестким</p>	<p>Официальное закрепление работников, способность к гибкой перестройке</p>	<p>Отбора и расстановка кадров: осуществляется поиск наиболее гибких к ситуациям работников. Вознаграждение является справедливым и объективным. Оценка проводится на основании четких критериев. Развитие личности предполагает акцентирование внимания на деятельность и качественный уровень работы. Планирование перемещений предполагает учет современных способов перемещения по карьерной лестнице</p>

<p>Стратегия прибыльности, основанием которого является сохранение имеющейся прибыли. Имеется существенная система правил, организационная культура является хорошо развитой</p>	<p>Основанием является количество и качество персонала, время является ограниченным, наблюдается закрепощенность новых сотрудников</p>	<p>Отбор и расстановка кадров является жесткой. Вознаграждение устанавливается на основании заслуг, более высоких должностей, а также представления о справедливости. Оценка ориентирована на результат и является узкой. Развитие личности предполагает необходимость привлечения экспертов, которые будут работать с узким кругом задач.</p>
<p>Ликвидационная стратегия предполагает необходимость устранения предполагаемых убытков, продвижение активов, сокращение сотрудников. Со стороны предприятия не предпринимаются попытки по спасению предприятия</p>	<p>Работники необходимо на короткий срок, ориентация является узкой, отсутствует приверженность к предприятию</p>	<p>Набор служащих практически отсутствует, так как будет происходить сокращение кадров. Оплата осуществление без дальнейших стимулов, в соответствии с заслугами. Основанием оценки являются формальные критерии, строгая. Развитие личности ограниченная, основывается на рабочей потребности</p>
<p>Стратегия кругооборота. Ключевым моментом является спасение предприятия. происходит реализация мер по снижению персонала, выживанию предприятия, формирования стабильности в будущем. Моральное состояние персонала характеризуется подавленностью.</p>	<p>К работникам предъявляется требование по гибкости, постоянного развития и постановки целей на предприятия и дальнейшие перспективы</p>	<p>Требуемые работники должны быть колоритными и разносторонними. Вознаграждение осуществляется в соответствии с системой стимулирования и предполагается частая проверка знаний. Оценка проводится по исходу – результату. Обучение предполагает осуществление тщательного отбора кандидатов, при этом имеются большие возможности. Планирование перемещения является различным.</p>

В соответствии с теорией, которая представлена в таблице 1, неотъемлемым моментом является участие персонала в процессе поиска решений. Такое положение выступает в качестве основания успешности при осуществлении намеченных стратегий. Реализация представленных стратегий предполагает, что необходимо придерживаться существенной позиций относительно обучения персонала, в том числе высших органов, применять новый подход к работе над решениями.

Таким образом, применение данной теории способствует формированию концепции изменения менеджмента, которое позволяет, как проводить обучение, так и реализовать воспитательную работу работников. Значительным моментом является зарождение интереса работников к процессу обсуждения и решения проблем, выходящих за пределы обычной деятельности. Кроме того, такое положение способствует росту ответственности.

П. Друкер отмечал, что «прежде всего, они должны увидеть задачу, проблемы, требующие решения. Они должны узнать миссию организации, и верить в нее, а также должны присутствовать постоянное обучение, они должны различать не только данные им ресурсы, но и результат». Отсюда следует, что осуществление выбора конкретной стратегии, в том числе их смешение, способствует повышению потребности в переработке основных принципов управления персоналом. В то же время при разработке стратегии управления персоналом, необходимо акцентировать внимание на ключевое правило, а именно: основанием совершенствования системы и методов управления, должны быть человеческие ресурсы, применяемые всеми с различными составляющими системы управления персоналом.

Таким образом, ключевым элементом стратегии предприятия выступает кадровая политика, соответственно, ее составляющие непосредственно зависят от целей стратегического менеджмента, являющаяся основанием управления персоналом. Стратегическое управление персоналом, как на территории России, так и в других странах, в настоящее время недооцениваются вышестоящим руководителем. Такое положение способствует повышению эффективности управления, как сотрудниками, так и предприятия в целом. Соответственно, основанием задачи развития способностей персонала выступает образование личностных качеств каждого сотрудника, а именно: инициатива, ответственность, умение слушать и убеждать, ключевым моментом является отсутствие равнодушия к проблемам и стратегии предприятия.

Список использованных источников

1. Сигида В. Р., Кадыров Т. Е., Семенова Н. К. Стратегическое управление персоналом и его взаимосвязь с управлением организацией // Молодой ученый. — 2016. — №12. — С. 1438 - 1443
2. Блэйк Р. Р., Мутон Д. С. Научные методы управления / Р.Р., Блэйк, Д. С. Мутон [пер. с англ. И. Ющенко]. — Киев: Высшая школа, 2013
3. Веснин, В. Р. Управление персоналом в схемах: Учебное пособие / В. Р. Веснин. — М.: Проспект, 2013
4. Янкович В. С., Брагин А. А. Организационные изменения и развитие / Журнал «Экономика недвижимости» № 4, 2012
5. Анохин, С. В. Современный менеджмент: стратегия на инновации // Эксперт. 2014, № 6

Калугин В.А.,
д.э.н., профессор
Красюк Р.С.,
магистрант 2 курса
НИУ «БелГУ»
г. Белгород, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

На сегодняшний день, если рассматривать механизмы поддержки малого бизнеса в регионах России, то можно отметить что он находится на недостаточном уровне, особенно это относится с точки зрения обеспечения их финансовой поддержки. Если рассматривать микропредприятия и индивидуальные предприятия, структура которых составляет 85 % от общего количества предприятий малого бизнеса Российской Федерации, то можно сказать, что для них очень остро стоит задача получения средств на развитие бизнеса.

Ключевые слова

Льготный лизинг, субсидии, инвестиционная деятельность, фонд поддержки предпринимательства

В современных рыночных условиях в большинстве случаев малые предпринимательские структуры демонстрируют необходимость как в банковском кредитовании, так и в нетрадиционных формах финансирования. Перспективным направлением стимулирования инвестиционной деятельности является разработка механизма льготного лизинга. По мнению экспертов, лизинг, как форма приобретения недвижимости, является одним из наиболее эффективных способов финансирования малых предприятий в условиях ограниченности государственных финансовых ресурсов и собственных сбережений предпринимателей. Поэтому, в настоящее время, желательно создать в регионах специальный орган, который занимался бы вопросами развития лизинга в малом бизнесе [2].

Основные цели развития региональной системы финансовой поддержки малого бизнеса заключаются в следующем:

- в стимуляции инвестиционной деятельности в сфере малого предпринимательства на территории Российской Федерации;
- в содействии создания малых предприятий, способных конкурировать, за счет развития эффективной формы финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства;
- в вовлечении населения в сферу малого предпринимательства, в продвижении среднего класса и росте вклада малых предприятий в экономику региона [3].

Для достижения этих целей необходимо, на наш взгляд, решить следующие проблемы:

- изучение и распространение передового опыта развития механизма финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства;

- разработка эффективного механизма координации и взаимного обмена информацией региональных организаций, осуществляющих инвестиции в сферу малого предпринимательства;
- поощрение участия финансовых учреждений (банков, инвестиционных компаний, фондов) в микрофинансировании малого бизнеса в регионе;
- разработка механизма обеспечения совместного обеспечения и гарантии инвестиционных проектов субъектов малого предпринимательства;
- создание эффективных финансово - кредитных инструментов инвестиционной поддержки предпринимательства [2].

Указанным задачам будет способствовать трехуровневая система финансовой поддержки малого бизнеса, состоящая из общественных, коммерческих и некоммерческих организаций, оказывающих услуги малому бизнесу и индивидуальным предпринимателям в процессе реализации инвестиционных проектов.

Системы верхнего уровня - это коммерческие банки, крупные институциональные инвесторы и региональные бюджеты, обеспечивающие финансирование и поддержку крупных инвестиционных проектов и социально значимых программ. Основными клиентами этих организаций являются малые бюджетные предприятия, обеспечивающие товарное обеспечение кредитов и способные эффективно использовать капитальные вложения. На этом уровне развиваются перспективные формы банковского кредитования: факторинг, овердрафт - кредитование. Инвесторы такого уровня предоставляют кредиты в любое время. Основная форма государственной поддержки - субсидии, бюджетные кредиты, гарантии [1].

На среднем уровне функционируют региональный фонд поддержки предпринимательства и лизинговая компания, оказывающая свои услуги на территории Российской Федерации. Спектр доступных финансовых услуг этих организаций достаточно широк. Основные клиенты различных малых предприятий, в том числе микропредприятий. Инвестиционные проекты, поддерживаемые на этом уровне, носят преимущественно среднесрочный и краткосрочный характер. Форма государственной поддержки - льготные кредиты и льготные условия лизинга, гарантии. Нижний уровень системы инвестиционной поддержки представляет собой финансовые учреждения, деятельность которых осуществляется в границах муниципальных образований региона. Как правило, эти организации ориентированы на работу с конкретными группами предпринимателей, отраслевыми или территориальными базами. Это муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства и кредитные кооперативы. Они обычно удовлетворяют потребности микропредприятий в краткосрочной финансовой поддержке. На этом уровне активно предоставлять льготные кредиты и необеспеченные микро - кредитования [3].

Важным моментом в функционировании системы должно стать обеспечение движения капитала между финансовыми учреждениями и их клиентами, а также между инвесторами различного уровня. В частности, институциональные инвесторы первого уровня предоставляют доступные кредиты финансовым организациям, осуществляющим деятельность на втором уровне. Муниципальные фонды поддержки малого бизнеса и кредитные кооперативы на нижнем уровне привлекают заемные средства для формирования своих инвестиционных портфелей у инвесторов верхнего и среднего уровней. Так, Белгородским областным фондом поддержки малого бизнеса на практике

разработан порядок привлечения средств из коммерческих банков под гарантии Администрации Белгородской области для микрокредитования. В результате реализации такой схемы профинансировано более 2700 проектов малых предприятий [4].

Главной особенностью системы является наличие финансирования малого бизнеса за счет реализации инвесторами всех востребованных видов финансовой помощи. Кроме того, система стремится создать условия, в которых очень различаются финансовые риски малых предприятий. Например, малому предприятию практически полностью освобождает себя от рисков, если оно находится в бизнес - инкубаторе (часть имущества рискам, переданным в инкубатор), реализующий бизнес в сети франшизы (часть маркетинговых рисков и проблем организации производства переданы правообладателю), приобретены основные средства в лизинг (основные риски переданы лизинговой компании) и финансирование оборотного капитала осуществляется путем микро - кредитов (финансовые риски делятся с микрофинансовой организацией) [1].

Важной особенностью системы является ее способность привлекать организации инфраструктуры поддержки малого бизнеса для обеспечения собственного функционирования. Активное предложение финансовых услуг делает малый бизнес большим количеством проблем, связанных с использованием заемных ресурсов и, тем самым, спросом на консалтинговые, аудиторские, экспертные, юридические и образовательные услуги, предлагаемые некоммерческими организациями для поддержки малого бизнеса. В большинстве случаев для финансирования малого бизнеса необходимо иметь бизнес - план, отражающий реальные денежные потоки от проекта и эффективное использование заемных средств. Кроме того, заимствования требуют залога, поэтому возникает необходимость в оценке имущества. Положительная кредитная история заемщика зависит от его способности работать с привлеченными средствами. Наряду с этим, предпринимателям нужны консультации по особенностям бухгалтерского и налогового учета в период реализации инвестиционных проектов [4].

Отметим, что при внедрении системы финансовой поддержки предпринимательства, будет наблюдаться рост спроса на консультационных и информационных работников, предоставляемых инфраструктурными организациями. Так же опыт показывает, что практика "принудительного" распределения таких услуг (особенно в муниципалитетах регионов) не имеет ожидаемого эффекта. Например, предпринимателю бессмысленно тратить время и деньги на разработку бизнес - плана инвестиционного проекта, если он не может быть профинансирован.

Результатом трехуровневой системы финансовой поддержки предпринимательства, занимающейся обеспечением своих функций практически все участники инфраструктуры малого бизнеса, могут стать ядром развивающейся интегрированной региональной системы поддержки малого предпринимательства, которая поможет развить систему инвестиционной поддержки и улучшить технологический доступ субъектов предпринимательства к инвестиционным ресурсам [3].

Список использованных источников

1. Ибадова, Л.Т. Государственная финансово - кредитная поддержка малого бизнеса [Текст] / Л.Т. Ибадова // Финансы и кредит. – 2005. - № 16. – С. 46 - 57.

2. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами [Текст] / монография / Д.Х. - М. Айдинова, А.А. Баранников, А.М. Белоусова и др. / под общ.ред. С.С. Чернова. – Книга 21. – Новосибирск: ООО «Агентство «СИБПРИНТ», 2012. – 164 с.

3. Герасимова Н.А., Переверзева Е.С., Кулик А.М. Инфраструктурный оператор по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства как элемент системы поддержки предпринимательства Белгородской области [Текст] / Н.А. герасимова, Е.С. Переверзева, А.М. Кулик // Фундаментальные исследования № 6 2017, стр. 159 - 164

4. Факторы устойчивого развития регионов России: монография. Книга 24 / Я.Ю. Бондарева, Н.С. Борзенкова, Н.А. Герасимова, Е.П. Дружникова, А.М. Кулик и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 174 с.

© Калугин В.А., Красюк Р.С., 2017

Константинова Е.А.

магистрант 2 курса НовГУ,
г. Великий Новгород, РФ

Научный руководитель: Канищева Н.А.
канд. экон. наук, доцент НовГУ,
г. Великий Новгород, РФ

РОЛЬ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

Работа посвящена вопросам учетно - аналитического обеспечения. Рассматривается значение и формирование учетно - аналитической информации, как ключевого ресурса эффективного и результативного управления предприятием.

Ключевые слова

информация, учетно - аналитическая система, управление, бухгалтерский учет

Функционирование любой организации связано с процессом фиксирования фактов хозяйственной деятельности. Для этих целей предназначена система учета, как совокупность мероприятий по сбору, регистрации, обобщению и систематизации информации. Значимость учетно - аналитической информации в условиях рыночной экономики сложно переоценить. От достоверных, своевременно полученных, релевантных данных, на основании которых осуществляется экономический анализ, напрямую зависит процесс принятия управленческих решений, что, в свою очередь, оказывает влияние на эффективность функционирования предприятия. Именно поэтому возникает необходимость совершенствования учетно - аналитического обеспечения.

На сегодняшний день становится все более очевидным, что качество учетно - аналитического обеспечения менеджмента предприятия определяет не только эффективность текущих управленческих решений, но и обоснованность принимаемых стратегических планов на долгосрочную перспективу, а также успешную реализацию контроля по всей управленческой цепочке. При этом традиционный бухгалтерский учет не

позволяет отследить информацию с нужной степенью детализации: в разрезе структурных подразделений предприятия, сегментов деятельности, групп и видов продукции и др. Исторический характер поставляемой им информации не успевает восполнять потребности оперативного управления, а также давать полноценную базу для стратегического планирования. Подобные задачи возлагаются на управленческий учет, который выступает в качестве основного поставщика системной информации, не только охватывающей все значимые объекты управления внутри предприятия, но и позволяющей учесть внешние факторы, воздействующие на финансово - хозяйственную деятельность организации. Для динамичного развития предприятия, принятия эффективных управленческих решений и достижения долгосрочных целей деятельности хозяйствующему субъекту необходима система учетно - аналитического обеспечения, полно и объективно отражающая текущую экономическую ситуацию.

Увеличение влияния информации на функционирование хозяйствующего субъекта приводит к тому, что оперативная и административная деятельность предприятия все больше зависит от ее качества. Следовательно, одним из основных условий повышения эффективности разрабатываемых и принимаемых управленческих решений является повышение качества учетно - аналитической информации. В распоряжении современных менеджеров находятся различные источники информации: данные бухгалтерского учета, данные оперативного учета, данные статистического учета и др. [1].

Учетно - аналитическое обеспечение управления интегрируют два основных массива информации: первый содержит данные планирования, прогнозные расчеты, основанные на принятых планах и ожидаемых сценариях развития бизнеса; второй включает в себя фактическую информацию о достигнутых результатах, в целом по предприятию и в разрезе структурных подразделений, а также продуктов, поставляемых на рынок. Содержание учетно - аналитической информации напрямую связано с потребностями управленческого персонала предприятия и принимаемыми управленческими решениями. Для повышения качества учетно - аналитического обеспечения управления на предприятии должна формироваться информационная стратегия, отвечающая материальным, трудовым, финансовым и организационным возможностям хозяйствующего субъекта. В рамках указанной стратегии необходимо предусмотреть такие элементы, как: выбор наиболее надежных источников информации; технология сбора, обработки и передачи информации; организация информационных потоков между различными уровнями управления. На производственных предприятиях целесообразно создать самостоятельную службу, в обязанности которой будет входить формирование информационных потоков, обработка и анализ информации, ее предоставление заинтересованным пользователям и др. [3].

Исследуя деятельность российских предприятий в настоящее время, можно наблюдать ситуацию, когда многие из них не уделяют должного внимания организации системы учетно - аналитического информационного обеспечения. Основная проблема – это отсутствие разработанного, комплексного инструментария учетно - аналитического обеспечения управления, отвечающего требованиям рыночной экономики. Необходимые характеристики системы учетно - аналитического обеспечения – это мобильность и быстрая трансформация подобной системы при влиянии динамических внешних и внутренних факторов [2].

Список использованной литературы

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. - М.: Национальное образование, 2013. - 672 с.
2. Мельник М.В. Роль учетно - аналитической функции для поддержания устойчивого развития организации // Инновационное развитие экономики. - 2014. - № 4 (21). - с. 33 - 41.
3. Шварц М. Р., Шварц Э. С. Роль учетно - аналитической информации в управлении предприятием и факторы ее эффективности в современных условиях // Проблемы современной экономики: материалы V Международная научная конференция (г. Самара, август 2016 г.). - Самара: ООО "Издательство АСГАРД", 2016. - с. 75 - 79.

© Канищева Н.А., Константинова Е.А., 2017

Квициния А. Г. – студент магистратуры экономического факультета
Ростовского филиала Российской таможенной академии
Kvitsiniya A. G. – student of economic faculty
of the Rostov branch of Russian Customs Academy

ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В данной статье проведено исследование таможенного тарифа в качестве инструмента регуляторной политики государства. Таможенные тарифы являются главным инструментом регулирования импорта и экспорта товаров государства. Актуальность темы рассматриваемой статьи обусловлена его ролью и значением в развитии государства. Главная роль таможенного тарифа заключается в том, что является внешнеторговым инструментом протекционизма. В данной статье изучены виды таможенных тарифов и эффективность их применения.

In this article studied the customs tariffs as a tool of regulatory policy. Customs tariff ere the main instrument for regulating import and export of goods of the state. The relevance of the topic of this article due to its role and importance in the development of the state. The main role of the customs tariff is that foreign trade is a tool of protectionism. In this article, the customs tariff and the efficiency of their application.

Ключевые слова: таможенный тариф, инструмент, импорт, экспорт, внешняя торговля, регулирование, роль, эффективность, ставка, пошлина.

Keywords: customs tariff, tool, import, export, foreign trade, regulation, the role, efficiency, rate, duty.

Признание на мировых рынках и вступление в глобальные как по структуре, так и по влиянию экономические объединения политика протекционизма из - за потери своей эффективности должна быть заменена политикой постепенной либерализации внешней торговли и ликвидации торговых барьеров в виде тарифных и нетарифных ограничений.

В России либерализация внешней торговли сопровождается либерализацией регуляторной политики, направленной на устранение правовых, административных, экономических и организационных препятствий в развитии предпринимательства.

В сфере ВЭД либерализация регуляторной политики проявляется в уменьшении количества регуляторных актов, административных рычагов воздействия на субъекты ВЭД, уменьшении ставок таможенного тарифа, упрощении процедур таможенного оформления и таможенного контроля, предоставлении таможенных льгот и преференций, развития международного экономического сотрудничества в направлении подписания соглашений о свободной торговле [2, с.162].

Таможенно - тарифное регулирование внешней торговли является составной регуляторной политики государства, а таможенный тариф является ее важным инструментом, поскольку его использование направлено на развитие конкурентной среды на внутреннем рынке, наиболее полное удовлетворение потребностей потребителей в качественных товарах и производителей в импортных компонентах, обеспечения своего позиционирования на мировом рынке товаров и услуг путем содействия повышению конкурентоспособности национальных субъектов предпринимательской деятельности.

Эффективность таможенно - тарифного регулирования зависит от степени экономической обоснованности таможенных пошлин, которые сводятся в таможенный тариф. Таможенный тариф должен учитывать геоэкономические и геополитические интересы страны [5, с.87].

Таможенные тарифы играют важнейшую роль в регулировании современной внешней торговли, воздействуя на объем и структуру импорта[4, с.21].. Таможенные тарифы строятся на основе товарных классификаторов, группирующих товары в зависимости от отрасли и степени обработки, при этом каждому товару присваивается многозначный цифровой код в соответствии со стандартом международной торговой классификации ООН. Таможенный тариф имеет следующий вид: код товара, название товара, ставка таможенной пошлины.

Таможенные тарифы могут быть простыми, одноколонными. При одноколонном тарифе для однотипных товаров применяется одна ставка пошлины, независимо от страны происхождения товара. Данный подход не позволяет государству регулировать товарные потоки из различных стран. Одноколонный тариф используется в наименее развитых странах [1, с.64].

Таможенные тарифы могут быть сложными, многоколонными. При многоколонном тарифе определяется несколько ставок таможенных пошлин на каждую тарифную позицию в зависимости от страны происхождения товара. Чаще всего используется трехколонный тариф, который предусматривает максимальную, базовую и преференциальную (льготную или нулевую) ставки таможенной пошлины. [6, с.124].

Таможенный тариф выполняет следующие функции:

1. Защитную, таможенный тариф защищает отечественных производителей от иностранной конкуренции. Сдерживание импорта происходит посредством высоких ставок таможенных пошлин и прогрессивного увеличения размеров таможенных сборов в зависимости от степени обработки товаров.

2. Фискальную, таможенный тариф обеспечивает поступление средств от взимания таможенных пошлин в доходную часть бюджета государства. Во многих экономически

развитых странах данная функция отошла на второй план, и таможенные пошлины, как правило, составляют лишь несколько процентов в общей сумме бюджетных доходов [3, с.87]. В развивающихся странах, напротив, эта функция играет важнейшую роль.

Таможенный тариф состоит из трех частей: ставки таможенного тарифа, ставки таможенных пошлин и система классификации товаров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бердина, М. Ю. Регулирование внешнеэкономической деятельности ИТМО [Текст] / М. Ю. Бердина, А. В. Даюб, Ю. С. Кузьмова. – СПб, 2011. – 101с.
2. Таможенно - тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость [Электронный ресурс] / В.Е. Новиков, В.Н. Ревин, М.П. Цветинский. - Эл. изд. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. 150с.
3. Малеванная А.А. К вопросу о таможенно - тарифном регулировании в Российской Федерации // Экономика и социум. – 2016. – № 11 - 1(30). – 890с.
4. Шишканова Е.Э. Таможенно - тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности как инструмент экономической безопасности страны // Научно - методический электронный журнал Концепт. – 2015. – № 06. – 95с.
5. Чуева В.В. Таможенно - тарифное регулирование как инструмент обеспечения экономической безопасности страны в условиях ЕАЭС // Вестник магистратуры. – 2016. – № 9(60). – 58с.
6. Панин С.К. Основы таможенно - тарифного регулирования ВЭД. – М., 2015. 420с.

© Квициния А. Г. 2017

Кнященко Т.П.,

к.э.н., доцент СурГУ,
г. Сургут, РФ

Каракаева А.М.,

студент 4 курса СурГУ,
г. Сургут, РФ

Шихвеледова Д.К.,

студент 4 курса СурГУ,
г. Сургут, РФ

СТРАХОВАНИЕ КИБЕР - РИСКОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

Вопросы обеспечения безопасности информации сегодня являются ключевыми проблемами бизнеса: быстрое развитие технологий передачи и обработки информации сделало ее одним из ценнейших ресурсов. Разглашение же или утечка конфиденциальной коммерческой информации могут повлечь значительные финансовые убытки. Как следствие страховые компании, помимо традиционных видов услуг, стали развивать такой

вид страхования как страхование информационных рисков, или кибер - страхование. Цель исследования - оценка современного состояния и выявление перспектив развития рынка кибер - страхования; методы исследования - анализа и аналогии, сравнения, обобщения; итоговый результат – выявление особенностей и перспектив развития рынка страхования информационных рисков на основе проведенной оценки его современного состояния.

Ключевые слова:

Информационный риск, кибер - страхование, информационная безопасность, электронная коммерция, электронные платежи

Информационный риск — это предполагаемое событие, ведущее к искажению, подделке, утечке, хищению, утрате информации и на случай наступления которого проводится страхование в области связи и информатизации [1].

К информационным рискам относятся следующие виды:

- нарушение права собственности на информацию;
- утрата и порчи информации;
- предоставление искаженной, недостоверной информации;
- создание некачественных систем обработки и хранения информации;
- нарушение правил формирования и обработки информации;
- несвоевременное предоставление, отказ предоставить информацию;
- нарушение правил получения и предоставления информации.

Мировая практика страхования информационных рисков начала складываться в девяностых годах прошлого века и получила свое развитие после 2000 - го года, когда, с одной стороны, риски информационной безопасности стали более серьезными, чем когда - либо, а с другой – в западных странах окончательно сложилась практика не включать информационные риски в универсальные страховые полисы, которыми обычно покрывались основные бизнес - риски [3].

Крупнейшие мировые компании, оказывающие услуги по страхованию информационных рисков, следующие:

- Британская страховая компания «Lloyds of London»;
- Американская компания «AIG»;
- Zurich North America («The E - Risk Edge solution»);
- страховая группа «Chubb»;
- страховая компания «Marsh».

Компания Lloyds of London предлагает два основных страховых продукта:

- программа страхования информационных ресурсов отдельных компаний («Покрытие рисков, связанных с информационными активами и информационной деятельностью»);
- основанный на страховании план гарантирования надежности работы поставщиков услуг Интернет («План гарантирования информационных активов и информационной деятельности») [3].

Американская страховая компания American International Group, Inc. (AIG) действует в 130 странах мира, в том числе и в России. Компания AIG разработала инновационный пакет CyberEdge – специальную программу кибер - страхования для обеспечения информационной защиты персональных данных на предприятии от последствий их утечки

или незаконного использования. В рамках данной программы страхования обеспечивается доступ к инструментам, продуктам и ресурсам от ведущих мировых компаний, специализирующихся на кибербезопасности и расследованиях кибер - преступлений, а также первичная финансовая поддержка и помощь в организации необходимых мер, если кибер - атака приведет к повреждению имущества компании, перерыву в производстве и т.п. Кроме того, программа предполагает профессиональную, круглосуточную, финансовую помощь для сотрудников, клиентов и членов их семей, которые пострадали от хищения персональных данных.

В России информационными рисками заинтересовались в конце прошлого века. При содействии Министерства связи в середине 1990 - х годов был проведен ряд работ по изучению мирового опыта и разработке правовой и методической базы для страхования этого вида рисков в России. В работе принимали участие специалисты Ассоциации российских банков, Межбанковского финансового дома и др. Однако, несмотря на такой продолжительный срок разработок, для России — это по - прежнему новый вид страховой деятельности.

К примеру, СПАО «Ингосстрах» сегодня предлагает специальную программу страхования информационных рисков, рассчитанную на широкий круг предприятий, активно использующих в своей деятельности информационные технологии для обработки, хранения и передачи информации. В качестве объекта страхования выступают информационные ресурсы (базы данных, библиотеки, архивы в электронном виде на технических носителях, программные средства и комплексы) и финансовые активы (денежные средства в виде электронных записей на счетах, ценные бумаги в электронном виде) [5].

Очень важным шагом в развитии системы страхования информационных рисков стало принятие 27 июня 2011 года федерального закона РФ № 161 - ФЗ «О национальной платежной системе», обязывающего оператора, которому не удалось уличить клиента в несоблюдении правил безопасности электронных платежей, возместить тому сумму ущерба. В результате назрел вопрос о появлении отечественных специализированных страховых продуктов, подобных зарубежным полисам комплексного страхования профессиональных банковских рисков, включающих страхование от электронных и компьютерных преступлений и страхование профессиональной ответственности финансовых институтов [6].

Среди компаний, получивших лицензию на осуществление аналогичной деятельности, числятся «Согласие», «Инфистрах», «АФМ Страховые консультанты и брокеры» .

Другие страховые компании пока не готовы предоставить данный вид услуг своим клиентам, ограничиваясь только страхованием сетевого оборудования. Стоит при этом заметить, что некоторые страховые компании привлекают к себе новых клиентов страхованием информационных рисков, но подразумевая под ним именно страхование серверов, коммуникационного оборудования и т. д., т.е. страхование имущества.

В результате оценки мирового рынка кибер - страхования можно выделить следующие его особенности:

1) способность информационных рисков к корреляции: один компьютерный вирус может привести к наступлению не одного, а тысяч страховых случаев; взлом одной банковской компьютерной системы приводит к раскрытию информации о тысячах

пластиковых карт и т. д. Из - за высокой кумуляции и корреляции информационных рисков отрасль характеризуется высоким уровнем выплат, и в целом позволить себе заниматься этим направлением может только страховщик с широким профилем услуг, имеющий страховой портфель с высокой доходностью. То есть информационные риски выгодно принимать на страхование крупным международным компаниям с большой диверсификацией бизнеса, численность которых ограничена;

2) пользоваться услугами по страхованию информационных рисков выгоднее всего крупным компаниям. Во - первых, это определяется тем, что большинство страховщиков предлагают пониженные тарифные ставки для объектов с большей стоимостью. Соответственно, информационный ресурс, подлежащий страхованию, должен иметь высокую страховую стоимость. Такими ресурсами чаще всего обладает крупный бизнес. Кроме того, чтобы страхование было оправданным, связанные с ним издержки не должны быть тяжким грузом для фирмы;

3) поскольку существует весьма ограниченный круг субъектов этого рыночного сегмента, стандартные формы договоров, терминология и порядок расчета еще не выработаны. Большая часть компаний ориентируется на страховой тариф Lloyd's как пионера в страховании информационных рисков. Единая методика актуарных расчетов и статистические данные пока отсутствуют.

Среди проблем, препятствующих развитию страховой защиты кибер - рисков юридических лиц, можно отметить следующие.

Во - первых, это стоимость полиса страхования: предварительная оценка риска (и соответствующее исследование информационной системы) существенно увеличивает издержки компании на страховую защиту от информационных рисков и делает и без того дорогие полисы страхования сравнимыми по стоимости с технологическими методами защиты.

Во - вторых, при оформлении полиса необходимо четко ограничивать географические рамки действия полиса. В ряде случаев ответственности подлежат компании, не базирующиеся на данной территории, но ведущие дела с компаниями - резидентами и нарушающие законы, действующие на их территории. Соответственно, существует неоднозначность с точки зрения законодательства – какие именно нормы применять в том или ином случае.

В - третьих, существует сложность при построении тарифов и оценке рисков, заключающаяся в отсутствии статистического материала по практически всем видам информационных рисков.

Еще одна сложность – определение стоимости информации для компании и расчет потенциального ущерба. Информационные риски могут комбинироваться, поэтому ущерб может быть огромным, причем выражаться он может как в возникновении ответственности перед третьей стороной, так и в ущемлении имущественных интересов самого предприятия.

Что касается клиентов – физических лиц, то в настоящее время отсутствуют сведения о фактах проведения в России аудита информационных технологий и систем, принадлежащих физическим лицам, а также о страховании ими информационных рисков. Возможно, причиной этому является то, что информационные технологии используются физическими лицами в личных целях, и для некритичных информационных технологий затраты на ликвидацию последствий их нарушений в случае реализации угроз информационной безопасности могут оцениваться людьми как значительно меньшие по

сравнению с затратами на информационный аудит и страхование информационных рисков. Для критичных информационных технологий, например, использования систем электронных платежей, затраты на страхование информационных рисков могут представлять серьезную финансовую проблему для многих физических лиц в основном из-за необходимых затрат на выполнение требований информационного аудита.

В свете роста электронной коммерции и развития электронных платежей перспективным является создание полиса для страхования электронных документов и ущербов, связанных с подделкой электронной подписи, учитывая увеличивающееся число операций банков через Интернет. Это направление может также включать страхование электронных платежных систем и электронной торговли.

Также перспективно страхование ответственности разработчика программного оборудования, с учетом того, что российские ИТ - компании поставляют продукты крупным компаниям нефтегазовой, телекоммуникационной, банковской и других отраслей, а значит, им грозят серьезные убытки в случае предъявления иска.

Можно предположить, что расширению российского рынка страхования информационных рисков также способствовало бы снижение затрат клиентов на первичный и повторный информационный аудит и на страхование информационных рисков в целом. В этом случае страхование информационных рисков будет доступно по стоимости не только юридическим, но и физическим лицам. Существенное снижение затрат на аудит может быть достигнуто путем использования современных средств обработки информации.

Современный уровень развития информационных технологий открывает новые возможности для развития системы страхования информационных рисков в России. Главным образом это связано с применением доверенных элементов информационных технологий – средств обработки информации, обеспечивающих и гарантирующих защищенность и неизменность реализуемой с их помощью информационной технологии, что существенно снижает риски их применения. В результате, страховые компании получают возможность, с одной стороны, снизить размер страховой премии, а с другой – повысить страховые выплаты [2].

Во - вторых, использование доверенных информационных технологий существенно снижает затраты на оценку их безопасности страховыми компаниями и затраты клиентов на выполнение рекомендаций по снижению рисков безопасности применяемых ими информационных технологий. Гарантированная защищенность и неизменность информационной технологии исключает необходимость затрат на ее переоценку страховыми компаниями.

В - третьих, применение доверенных, защищенных от изменения информационных технологий открывает широкие возможности для страхования информационных рисков физическими лицами, которые в настоящее время практически не охвачены этой системой, например, для страхования рисков нарушения целостности информационной системы «клиент–банк» и в целом безопасности финансовых операций с ее использованием.

В - четвертых, предложенный подход позволяет осуществлять поставку доверенных информационных технологий в виде комплексного пакета, содержащего, например, доверенное средство информационных технологий и типовой полис страхования информационных рисков применения этого средства физическим лицом для осуществления электронных платежей.

Использование доверенных информационных средств и систем с гарантированно неизменяемой реализуемой ими информационной технологией является основой для дальнейшего развития систем страхования информационных рисков в России.

Таким образом, страхование в области информационных технологий и, более узко, страхование информационных рисков является новой, относительно самостоятельной областью страхования. Быстрое расширение перечня электронных финансовых услуг, их широкое распространение по России, всё больший охват граждан и компаний сопровождаются ростом разнообразных рисков, связанных с информационной безопасностью, и увеличением размеров наносимого ущерба. Поэтому страхование информационных рисков, в частности, в области финансовых услуг, медленно, но верно растет и развивается. Необходимо отметить, что современный уровень развития информационных технологий открывает новые возможности для развития системы страхования информационных рисков в России.

Список использованной литературы:

1. Годин, А.М. Страхование : Учебник для бакалавров / А. М. Годин — Москва: Дашков и К, 2014. — 256 с.
2. Коняевский, В. А. Новые возможности страхования информационных рисков: 15 лет спустя [Текст] / В. А. Коняевский, М. Ю.Кузьмин, Б. В. Кристальный. – М.: Информационное общество. - 2015. - № 4. - С.17 - 30.
3. Менеджмент в сфере информационной безопасности [Электронный ресурс] / Открытый национальный университет ИНТУИТ; Анисимов, А. URL: <http://www.intuit.ru/intuituser/userpage/alexanderekb>, свободный.
4. Страхование кибер - рисков [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЗАО «АИГ». – 2017. – URL: <https://www.aig.ru/business/products/cyber-edge>.
5. IT и телекоммуникации: страхование рисков // Официальный сайт СПАО «Ингосстрах». – 2017. – URL: <https://www.ingos.ru/ru/corporate/communications/>.
6. Калганов, И. А. Время «переводить стрелки»[Электронный ресурс] / И. А. Калганов // BIS Journal – Информационная безопасность банков. – 2012. – № 2(5). – URL: <http://www.journal.ib-bank.ru/post/56>.

© Киященко Т.П., Каракаева А.М., Шихвеледова Д.К., 2017

Коваленко Н.С.,

магистрант 2 курса напр. «Управление персоналом»,

Гребенкина А.С.,

ассистент, ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты,

Радина О.И.,

д.э.н., проф., ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты

ВОЗРОЖДЕНИЕ «ИНСТИТУТА» НАСТАВНИЧЕСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация:

В статье авторы указали основные принципы стратегии активного развития промышленного предприятия, раскрыли некоторые направления возрождения движения наставников на примере предприятия ООО «Шахтинская керамика» г.Шахты.

Ключевые слова:

Персонал, оплата труда, вознаграждение работников, мотивация труда.

Эффективный бизнес в наибольшей степени зависит от правильно построенной системы стимулирования работников, которая направлена главным образом на повышение производительности труда.

Руководству промышленных предприятий необходимо понимать, что для того, чтобы быть мобильными и гибкими в современных условиях, и вовремя реагировать на изменяющиеся потребности клиентов, необходимо постоянно уделять внимание отбору и найму лучших работников[1].

Руководству промышленного предприятия необходимо придерживаться выбранной стратегии активного развития предприятия и базироваться на следующих принципах [2]:

1. денежное вознаграждение работников должно быть непосредственно связано с конечным результатом их деятельности;
2. необходимы определенные финансовые гарантии стабильности при вынужденных технических простоях, которые происходят не по вине работников;
3. введение дифференцированной оплаты труда, которая будет зависеть от квалификации и трудового усердия работников;
4. введение системы разделения ответственности за конечный результат между компанией и работниками;
5. поощрение и вознаграждение за инновационность трудового процесса.

Рекомендуемые принципы организации труда работников практически адаптируемы для промышленного предприятия ООО «Шахтинская керамика».

Совершенствуя систему оплаты труда и мотивации работников необходимо развивать внутренний маркетинг с целью увеличения заинтересованности персонала ООО «Шахтинская керамика» в результативности функционирования предприятия. Это направление связано с тем, что одних разъяснений требований к работе недостаточно, необходимо разъяснять все тонкости работы, за которые он будет отвечать. Самым эффективным методом адаптации и обучения вновь принятых работников является наставничество. Наставник руководит действиями нового сотрудника в определенной производственной области, реализуя принцип «Делай, как я!».

Как показывает опыт многих промышленных предприятий, на обучение и адаптацию новые сотрудники тратят до трех месяцев. Этот период принято называть стажировкой. Неопытному работнику сложно адаптироваться в новых производственных условиях, а как правило, на промышленных предприятиях сегодня отсутствует программа обучения персонала в виду сокращенного финансирования. Такая ситуация характерна и для ООО «Шахтинская керамика». Рекомендуется возродить «институт» наставничества. Один опытный наставник, без ущерба для своей непосредственной деятельности, может одновременно обучать одного - двух новых сотрудников.

При использовании «института» наставничества система адаптации новых сотрудников ООО «Шахтинская керамика» может сократить период вработываемости в производственный процесс, что повлечет за собой минимизацию потери времени на начальном этапе работы, а следовательно повышение производительности труда.

Таким образом, система наставничества позволит:

- улучшить качество подготовки квалифицированного персонала;
- выработать у новых сотрудников позитивное отношение к работе, даст возможность достигать высоких показателей труда;

- сократить время на профессиональную подготовку новых работников;
- дать возможность карьерного роста наставникам,
- материально поощрять наставников за качественную работу;
- уменьшить текучесть кадров, снизив количество сотрудников, которые увольняются сразу после испытательного срока.

После того как новые сотрудники прошли наставничество, им необходимо заполнить опросный лист, где они смогут оценить сам процесс обучения и отношение к предприятию. Для этого лучше всего подойдут шкалы удовлетворенности факторами производственной ситуации.

Список использованной литературы:

1. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации / О.Е. Алехина // – Управление персоналом. – 2014. – № 1. – С. 50–52.

2. Махорт Н. Проблема мотивации в трудовой деятельности / Н. Махорт // Управление персоналом. – 2013. – № 7. – С. 45–53.

© Коваленко Н.С., Гребенкина А.С., Радина О.И., 2017

Коковихин А. Ю.

Канд. эконом. наук, доцент ФГБОУ ВО УрГЭУ
г. Екатеринбург, РФ

Kokovikhin A. Yu.

Cand. economy. D., associate Professor of the USUE
Ekaterinburg, Russia

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ КАДРАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

AVAILABILITY OF HUMAN RESOURCES IN MUNICIPALITIES OF THE SVRDLOVSK REGION

Аннотация

В статье дается характеристика кадрового потенциала муниципальных образований Свердловской области в соответствии с укрупненными планировочными районами. Сделаны выводы о резервах привлечения кадров при реализации инвестиционных проектах в исследуемых территориях.

Ключевые слова

Муниципальное образование, кадровая обеспеченность, пространственная структура

Abstract

The article gives characteristics of the glacial potential of municipalities of the Sverdlovsk region in accordance with the enlarged planning area. The conclusions about the reserves of attracting staff in the implementation of investment projects in the study areas.

Keywords

Municipal education, manpower, spatial structure

Существует три основных принципа деления на группы муниципальных образований внутри субъекта федерации: по управленческим округам; по типу пространственной структуры организации хозяйства и расселения; географический.

В данном исследовании используется комбинация двух последних: территория субъекта разделена на три географических района (южный, центральный, северный) и каждый отнесен к определенному типу пространственной структуры. Распределение постоянного населения Свердловской области по географическим районам крайне неоднородно. Наиболее густо населена южная часть с центром в Екатеринбургской агломерации: 63,72 % постоянного населения, 60,80 % занятых в экономике. В центре области проживает 21,79 % постоянного населения и работает около 19,86 % занятого в экономике.

Север Свердловской области — самый малочисленный географический район: проживает 7,23 % постоянного населения субъекта и работает 6,09 % всех занятых. Распределение представлено в соответствии с данными по 68 муниципалитетам. В границах муниципальных образований, не предоставивших данные, проживает 7,26 % постоянного населения области и 13,25 % занятых в экономике.

Таблица 1 Состав и основные характеристики выделенных географических районов

Регион	Южная часть Свердловской области	Центральная часть Свердловской области	Северная часть Свердловской области
Тип пространственной структуры	Агломерационно - узловая	Равномерно - узловая	Очаговая и рассеянная
Численность постоянного населения, человек	2 799 852	957 291	317 869
Доля населения района в общей численности постоянного населения области, %	63,72	21,79	7,23
Численность занятых в экономике, человек	1 319 520	431 043	132 135
Доля занятых на территории района в общей численности занятых в экономике области, %	60,80	19,86	6,09

С точки зрения занятости, наиболее благоприятна ситуация в южном районе: сбалансированная структура населения приводит к тому, что на фоне самой высокой по районам доли занятых в постоянном населении коэффициент использования трудовых ресурсов минимален.

Это означает, что на фоне высокой потребности в кадрах в южном районе существует определенный кадровый резерв в виде трудоспособного населения, не занятого в экономике.

Несколько хуже соотношение в центральном районе демографическая нагрузка выше, чем на юге, а резерв трудоспособного незанятого населения меньше.

Самая негативная ситуация в северном районе: при максимальной демографической нагрузке среди районов резерв трудовых ресурсов, не задействованных в экономике, минимален.

Список использованной литературы:

1. Коковихин А.Ю., Огородникова Е.С., Уильямс Д., Плахин А.Е. Факторы институциональной среды в оценке предпринимателем инвестиционного климата муниципального образования // Экономика региона. 2017. Т. 13. № 1. С. 80 - 92.
2. Коковихин А.Ю. Управление человеческими ресурсами при формировании инвестиционной привлекательности муниципального образования // Известия Байкальского государственного университета. 2017. Т. 27. № 1. С. 32 - 41.
3. Огородникова Е.С., Коковихин А.Ю., Плахин А.Е. Направления взаимодействия субъектов малого предпринимательства и градообразующих предприятий // Репутациология. 2017. № 2 (44). С. 23 - 25.

© Коковихин А. Ю. 2017

Коречков Ю.В.

д.э.н., профессор

Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль)

Покотило С.В.

магистрант

Международная академия бизнеса и новых технологий

Korechkov Y. V.

doctor of Economics, Professor

International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)

Pokotilo S.

undergraduate

International Academy of business and new technologies

ПРЯМОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКОВ В РАМКАХ ОСАГО

DIRECT DAMAGES IN THE OSAGO

Аннотация. В статье рассматривается вопрос прямого возмещения убытков в рамках договора ОСАГО. Анализируются изменения законодательства в указанной области за 2014 - 2017 гг. Приводятся примеры судебной практики по вопросу признания судами оснований для прямого урегулирования убытков.

Ключевые слова: страхование, прямое возмещение убытков, взаимодействие, безальтернативный порядок, вред имуществу.

Abstract: the article deals with the question of direct damages under the contract CTP. Analyzes changes in the legislation in the specified region for 2014 - 2017 Provides examples of judicial practice on the issue of recognition by the courts of grounds for direct settlement of losses.

Key words: insurance, direct reimbursement of losses, interaction, uncontested order, damage to property.

В современной финансовой системе большое значение принадлежит страховому рынку [1]. Используется как добровольное, так и обязательное страхование. К первому относится, например, КАСКО, ко второму - ОСАГО.

Порядок возмещения убытков по договорам обязательного страхования автогражданской ответственности регламентируется Федеральным законом от 25.04.2002 г. № 40 - ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»(далее – Закон об ОСАГО). Действовавшая до последних лет редакция Закона об ОСАГО предусматривала два альтернативных способа возмещения убытков: традиционное урегулирование, которое предполагало обращение потерпевшего в страховую компанию лица, признанного виновным в дорожно - транспортном происшествии; прямое урегулирование убытков, которое предполагало обращение потерпевшего в страховую компанию, застраховавшую его автогражданскую ответственность. Причем последний способ применялся в тех случаях, когда в дорожно - транспортном происшествии участвовали два транспортных средства, автогражданская ответственность владельцев которых была застрахована в установленном законом порядке, а также когда вред был причинен только имуществу.

До 21.07.2014 г. способ возмещения убытков выбирал сам потерпевший. И нужно заметить, что, несмотря на частое наличие условий для прямого урегулирования убытков, потерпевшие обращались непосредственно в страховые компании виновников дорожно - транспортных происшествий. В таких случаях, страховые компании зачастую отказывали в выплате страхового возмещения со ссылкой на наличие условий для прямого урегулирования убытков. Судебная же практика складывалась для страховщиков отрицательная – отказы в выплате страхового возмещения по указанным выше основаниям суды признавали незаконными и необоснованными, взыскивали страховое возмещение, штраф, неустойку и прочие судебные расходы.

С 21.07.2014 г. законодательство в области порядка урегулирования убытков существенно изменилось.

В соответствии с ч. 1 ст. 14.1 Закона об ОСАГО в редакции от 21.07.2014 г. потерпевший предъявляет требование о возмещении вреда, причиненного его имуществу, страховщику, который застраховал гражданскую ответственность потерпевшего, в случае наличия одновременно следующих обстоятельств: а) в результате дорожно - транспортного происшествия вред причинен только транспортным средствам, указанным в подп. б) настоящего пункта; б) дорожно - транспортное происшествие произошло в результате взаимодействия (столкновения) двух транспортных средств (включая транспортные средства с прицепами к ним), гражданская ответственность владельцев которых застрахована в соответствии с настоящим законом.

Согласно разъяснениям, содержащимся в п. 37 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 29.01.2015 г. № 2 «О применении судами законодательства об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», при наличии условий, предусмотренных для осуществления страховой выплаты в порядке прямого возмещения убытков, потерпевший вправе обратиться с заявлением о страховой выплате только к страховщику застраховавшего его гражданскую ответственность.

Аналогичная позиция изложена и в Обзоре практики рассмотрения судами дел, связанных с обязательным страхованием гражданской ответственности владельцев транспортных средств, утвержденном Президиумом Верховного Суда РФ от 22.07.2016 г.

Таким образом, действующее законодательство предусматривает безальтернативный порядок прямого возмещения убытков, то есть в случае дорожно - транспортного происшествия при соблюдении условий, указанных в ч. 1 ст. 14.1 Закона об ОСАГО, потерпевший всегда должен обращаться за выплатой страхового возмещения только в свою страховую компанию, застраховавшую его гражданскую ответственность.

С момента внесения указанных изменений в Закон об ОСАГО количество заявлений в рамках прямого возмещения убытков существенно увеличилось. Кроме того, нужно заметить, что таких заявлений большинство.

Но и это еще не все изменения, которые за последние три года претерпела ст. 14.1 Закона об ОСАГО.

Так, 28.03.2017 г. в ст. 14.1 были внесены изменения, в соответствии с которыми прямое урегулирование убытков возможно и в тех случаях, когда дорожно - транспортное происшествие произошло в результате взаимодействия (столкновения) двух и более транспортных средств (включая транспортные средства с прицепами к ним), гражданская ответственность владельцев которых застрахована в соответствии с настоящим законом [1].

Таким образом, теперь законодательство не устанавливает ограничений по количеству транспортных средств, участвовавших в дорожно - транспортном происшествии. Указанные выше изменения применяются к отношениям, возникшим в результате дорожно - транспортных происшествий, произошедших после 25.09.2017 г.

Говоря о прямом возмещении убытков, отдельно следует остановиться на анализе условий, при наличии которых оно возможно. Под взаимодействием транспортных средств понимается их непосредственный контакт.

На практике возникают случаи, когда после столкновения транспортных средств имеет место их столкновение с другими объектами, например, столбами, дорожными знаками, деревьями и т.п. В ряде случаев суды не рассматривают такое взаимодействие с другими объектами в качестве препятствия для прямого возмещения убытков при отсутствии сведений о причинении вреда таким объектам, например, апелляционные определения судебной коллегии по гражданским делам Ростовского областного суда от 17.11.2015 г. по делу № 33 - 17654 / 2015, Тамбовского областного суда от 26.08.2015 г. по делу № 33 - 2390 / 2015, Кемеровского областного суда от 03.09.2015 г. по делу № 33 - 9057 / 2015. Однако имеется и противоположная точка зрения, подтвержденная судебной практикой, например, апелляционные определения судебной коллегии по гражданским делам Тюменского областного суда от 18.11.2015 г. по делу № 33 - 6343 / 2015, Краснодарского краевого суда от 10.09.2015 г. по делу № 33 - 18919 / 2015.

Одним из обязательных условий прямого возмещения убытков является факт причинения в дорожно - транспортном происшествии вреда только имуществу. На практике встречаются случаи, когда уже после обращения за выплатой в порядке прямого урегулирования убытков обнаруживаются основания для возмещения вреда жизни или здоровью потерпевшего. Именно поэтому законодатель устанавливает правило, в соответствии с которым если основания для возмещения вреда жизни или здоровью потерпевшего не были известны ранее, то есть до обращения в рамках прямого урегулирования убытков, то такой вред подлежит возмещению в общем порядке, то есть страховщиком причинителя вреда

Нужно сказать, что для потерпевших получение страхового возмещения в рамках прямого урегулирования убытков ничем не отличается от порядка, предусмотренного для традиционного урегулирования.

Общие положения законодательства, касающиеся сроков и порядке рассмотрения заявления потерпевшего о выплате, размер страховой суммы, в пределах которой страховщик обязан выплатить страховое возмещение, распространяются в равной мере как на традиционное, так и на прямое возмещение убытков.

Таким образом, прямое возмещение убытков аналогично традиционному, и отличается от последнего лишь условиями, при которых оно возникает.

Список литературы

1. Коречков Ю.В. Современная финансовая система и финансовая политика. Учебное пособие. - Ярославль: Международная академия бизнеса и новых технологий, 2016. С.25
2. Коречков Ю.В. Государственный и муниципальный кредит. Учебное пособие. - Ярославль: Международная академия бизнеса и новых технологий, 2016. С.28.

© Коречков Ю.В., Покотило С.В. 2017

Корнеева О.Д.

Студент

Российский университет транспорта (МИИТ)

Институт экономики и финансов

город Москва

КАК ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены основные принципы оценки корпоративного управления компании. Автором представлены и подробно детализированы направления и методы оценки эффективности корпоративного управления с учетом использования экономических критериев.

Ключевые слова

Корпоративное управление, методы, эффективность, оценка.

Разработка и применение на практике стандартов корпоративного управления демонстрируют ключевым участникам полную картину эффективности корпоративного управления [1]. Показатели эффективности корпоративного управления помогают сориентировать инвесторов в вопросах выделения денежных средств в ту или иную компанию по степени ее эффективности [7].

В настоящее время выделяют направления оценки эффективности корпоративного управления, представленные в таблице 1.⁴

Таблица 1. Методы оценки эффективности корпоративного управления

Метод	Недостатки
Рейтинг корпоративного управления «РИД – Эксперт РА»	Применяется только к предприятиям с эффективно действующими механизмами корпоративного управления
CORE - рейтинг	Российские методики имеют противоречивый характер, т.к. основываются на мнениях экспертов
Рейтинг «ПРАЙМ – ТАСС»	
Рейтинг корпоративного управления Standart and Poor's	Зарубежные методики не всегда можно применить к российским корпорациям, т.к. они не удовлетворяют требованиям зарубежных оценщиков в прозрачности информации
Brunswick UBS Warburg	
Системы мониторинга корпоративного управления	Не конкретизирует экономические критерии оценки деятельности предприятия

«РИД – Эксперт РА». Данный метод оценки построен по направлению сравнительных характеристик практики корпоративного управления с требованиями законодательства РФ, рекомендациями Кодекса корпоративного управления, стандартами российской и международной практики. Чем выше рейтинг, тем ниже риски корпоративного управления. Данный метод оценивается по шкале от 1 до 10, при этом. Особенностью данного метода является следующее: при условии, если показатели качества корпоративного управления выше среднего для ее класса, то к рейтинговому классу добавляется «+». Для определения рейтинга по данному методу используют информацию годовых и ежеквартальных отчетов, интернет сайтов, СМИ, презентации представителей компании и др.

CORE – рейтинг. Оценка по данному методу происходит по шкале от 100 (самый высокий рейтинг) до 0 (самый низкий рейтинг, означает банкротство). Оценка осуществляется по таким аспектам как: раскрытие информации, структура акционерного капитала, структура корпоративного управления, соблюдение прав акционеров, риски, корпоративное окружение.

Рейтинг «ПРАЙМ – ТАСС». Данный рейтинг отличается от других тем, что в нем исследуются компании по отраслевому принципу. Определение уровня рейтинга ведется по собственной методике и основано на открытых источниках информации.

⁴ Петрова Н.А. Методическое обеспечение оценки эффективности корпоративного управления // Электронный научный журнал управление экономическими системами

Одним из наиболее популярных рейтингов за рубежом является рейтинг корпоративного управления *Standart & Poor's*. Данный рейтинг основан на подходе, который формирует точную оценку деятельности компании для заинтересованных лиц в инвестициях (акционеры и кредиторы). Рейтинг содержит: справки о компании; баллы и анализ по структуре собственности, правам акционеров, отношениям с заинтересованными лицами, раскрытие информации, структура и эффективность Совета директоров. Уровень рейтинга присваивается по шкале от 1 до 10.

Рейтинг Brunswick UBS Warburg основывается на методике, которая предполагает разделение реальных и потенциальных рисков, связанных с корпоративным управлением на 8 категорий и 20 подкатегорий. У каждой категории и подкатегории предусмотрен анализ коэффициента риска: чем выше рейтинг, тем больше у компании рисков.

Система мониторинга корпоративного управления имеет своей целью отслеживать соблюдение и исполнение применяемых методов корпоративного управления в компании [2]. Системой мониторинга занимаются: Гильдия инвестиционных и финансовых аналитиков (ГИФА) и Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП).

В таблице 2 представлены методы оценки эффективности корпоративного управления с использованием экономических критериев

Таблица 2. Методы оценки эффективности корпоративного управления с использованием экономических критериев

Методы	Недостатки
Статистически обоснованные модели прогнозирования возможного банкротства предприятия на заданный временной горизонт	Основаны на оценке экономических выгод, и не учитывают, что у собственников существуют такие виды заинтересованности в работе предприятия, как интерес установления контроля за его деятельностью, возможность влиять на управленческие решения и т.д.
Ранговые методики рейтингования предприятий	
Отраслевые методы ранжирования предприятий	Каждая отрасль имеет свои специфические нормативы индикаторов, обусловленные характером бизнес - процессов

Статистически обоснованные модели прогнозирования возможного банкротства компании на заданный временной горизонт строятся на положениях регрессионного и дискриминантного анализа.

Ранговые методики рейтингования предприятий ранжируют предприятия по объемным показателям, содержащимся в бухгалтерской отчетности. Рейтингование может проводиться как на основе абсолютных значений отчетности, так и на основе относительных величин бухгалтерских коэффициентов. Основными показателями для анализа являются: объем продаж (выручка); величина активов; чистая прибыль; уровень затрат.

Отраслевые методы ранжирования предприятий основываются на том, что каждая отрасль имеет свои специфические нормативы индикаторов, обусловленные характером бизнес - процессов. Все компании отрасли делятся на группы и формируются нормативы значений по нескольким финансовым коэффициентам.

Эффективность деятельности оценивается по ее результативности, в частности достижения целей компании [5]. Система управления компании должна обеспечивать грамотное регулирование взаимоотношений между менеджерами и акционерами компании, а соответствовать согласованность целей заинтересованных лиц, обеспечивая результативность функционирования компаний.

Эффективность корпоративного управления возможно оценить разными методами. Каждый из методов разработан в разное время, в разных странах и имеет свои достоинства и недостатки. Для каждой компании должна быть определена своя методика оценки корпоративного управления в зависимости от отрасли функционирования предприятия и целей проведения оценки эффективности.

Список литературы:

1. Веснин В.Р. Управление современной корпорацией. – Москва: Проспект, 2017. – 176 с.
2. Дементьева А.Г. Корпоративное управление. – М.: Магистр: ИНФРА - М, 2016. – 496 с.
3. С.А. Орехов, В.А. Селезнев, Н.В. Тихомирова Корпоративный менеджмент. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 440 с.
4. Соколов, Ю.И. Ключевые факторы успеха в управлении стратегией транспортной компании / Ю.И.Соколов, А.В.Сорокина // Транспортное дело России. - 2016. N 2. - С. 166 - 169.
5. Сорокина А.В., Фионова К.В. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие для бакалавров направления «Управление персоналом». М.: МИИТ, 2015.
6. Терешина Н.П., Подсорин В.А., Соловьев И.В. Координация деятельности и подсистем корпоративного и технологического управления // Сборник трудов Национальной научно - практической конференции «Актуальные проблемы управления экономикой и финансами транспортных компаний. Москва, 2016. С.259 - 263
7. Терешина Н.П., Сорокина А.В. Корпоративное управление: Учебное пособие. – М.: МГУПС (МИИТ), 2014. – 218с.

© Корнеева О.Д., 2017

Королькова Д.И.
ассистент, НИУ «БелГУ», г. Белгород, РФ

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

В статье произведен анализ рынка жилой недвижимости, с помощью аналитического и статического методов; показаны основные направления государственной поддержки инновационной деятельности; определено, что формирование рынка доступного жилья и

внедрение инноваций на рынке жилой недвижимости на сегодняшний день является приоритетным направлением социально - экономического развития страны.

Ключевые слова:

инновации, инновационная деятельность, рынок жилой недвижимости, проблемы, строительная отрасль

В современных экономических условиях России рынок жилой недвижимости является центральным звеном экономики страны, но, несмотря на это, он значительно отстает от инновационно активных отраслей. Однако жилищная проблема по - прежнему остается актуальной для многих граждан Российской Федерации ввиду недостаточных доходов, высокой стоимости жилья и недоступности ипотечного кредитования [2]. Именно поэтому формирование рынка доступного жилья с переориентацией его на инновационный тип развития, на сегодняшний день является приоритетным направлением социально - экономического развития страны.

Инновации на рынке жилья представляют собой внедрение нового или обновление существующего проекта жилой недвижимости, реализация идеи решения жилищной проблемы, для дальнейшего использования с возможностью преобразования [1].

Особенности внедрения инноваций в жилищном строительстве обусловлены специфическими свойствами объектов строительства, которые оказывают влияние не только на сам процесс создания жилой недвижимости, но и на структуру ресурсного обеспечения, к которому, прежде всего, относятся инвестиции [3]. Инвестиции привлекаемые для строительства в целом по РФ в 2016 году составили 445 трлн. рублей, что составляет 3 % от инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по видам экономической деятельности [5]. Несмотря на то, что вложение в недвижимость считается выгодным активом на сегодняшний день инвесторы не спешат вкладывать свои средства в объекты жилой недвижимости, а тем более в инновационные проекты.

Федеральная служба государственной статистики не предоставляет сведений об инновационной деятельности в сфере жилищного строительства, ввиду чего о масштабах применения инноваций косвенно свидетельствуют данные об инновационной деятельности организаций РФ (рис. 1).



Рисунок 1. Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, в общем числе организаций регионов ЦФО в 2010 - 2015 гг. (%) [5]

Главным субъектом активизации инновационных решений в сфере жилой недвижимости является государство. Основными направлениями инновационной государственной политики являются: правовое регулирование, организационное обеспечение и финансирование.

Также необходимо отметить, что помимо задач, стоящих перед государством, можно выделить следующие приоритетные направления стимулирования инвестиционной привлекательности инноваций на рынке жилья (рис. 2).



Рисунок 2. Приоритетные направления развития инноваций на рынке жилья

Повышение инновационной активности является одним из главных факторов в рыночной экономике, способствующих росту производительности труда, сокращению безработицы и инфляции. Переход российской экономики на инновационный путь развития должен сопровождаться повышением уровня жизни населения, а в частности улучшением его жилищных условий. Данный процесс зависит от характеристик рынка жилой недвижимости, его современных механизмов и тенденций развития. Вместе с тем, формирование инновационного механизма на рынке жилья, повлечет за собой глобальные преобразования по следующим направлениям: оптимизация законодательства; использование передовой техники и технологий; повышение инвестиционной привлекательности; внедрение альтернативных механизмов решения жилищной проблемы и т.д. Реализация указанных направлений развития создаст предпосылки для перехода жилищной отрасли на качественно новый уровень [4].

Список использованной литературы:

1. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года от 8 декабря 2011 г. No 2227 - р URL: [http:// minsvyaz.ru / common / upload / 2227 - pril.pdf](http://minsvyaz.ru/common/upload/2227-pril.pdf)
2. Darya I. Korolkova Evaluation of the Tools of Ensuring the Housing Affordability / Darya I. Korolkova, Vladimir A. Kalugin, Julia V. Lyschikova and Dmitriy N. Zaloznev // «International Business Management»– 2015. – Volume 9. – Number 10. – P. 1177 - 1181 URL:[http:// medwelljournals.com / abstract / ?doi=ibm.2015.966.968](http://medwelljournals.com/abstract/?doi=ibm.2015.966.968)

3. Бондалетова Н. Ф. Развитие методов инвестиционно - инновационной деятельности в сфере жилищного строительства. - М.: МАКС Пресс, 2012.

4. Корнилова А.Д., Инновационная деятельность на рынке жилой недвижимости / Корнилова А.Д, Рудык Н.В., Шехова Н.В. // Российский экономический интернет журнал - 2017 №2 - URL:[http:// www.e - rej.ru / upload / iblock / 43b / 43b69f59802e343ffd653c8d34e2fc16.pdf](http://www.e-rej.ru/upload/iblock/43b/43b69f59802e343ffd653c8d34e2fc16.pdf)

5. Федеральная служба государственной статистики URL: [http:// www.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ main / rosstat / ru / statistics / enterprise / building / #](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#)

© Королькова Д.И. , 2017

Коротцова А.А.,
магистрант АлтГПУ,
г. Барнаул, Российская Федерация

ОПЫТ КИТАЙСКОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КУПЦОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Аннотация

Большую актуальность, как в историческом аспекте, так и на современном уровне представляет исследование экономической деятельности китайцев, поскольку это обуславливается потребностью в выработке целенаправленной политики в миграционных процессах, в организации цивилизованных форм ведения торговли.

Ключевые слова

Дальний Восток, миграционные процессы, торговля

Важную роль в межнациональном общении двух государств – России и Китая сыграли миграционные процессы, связанные с освоением Дальнего Востока. Подписание ряда договоров в середине XIX века (Айгунский в 1858 году, а также Пекинский в 1860 году), стабилизировали российско - китайские отношения, что способствовало заселению и освоению российского Дальнего Востока. Тем не менее, темпы хозяйственного развития дальневосточных областей России сдерживались медленным переселением крестьян, купцов, промышленников из центра [1, с. 140].

Китайская торговля стала развиваться на Дальнем Востоке России во второй половине XIX века (в 70 - е гг.). Благодаря энергии, трудолюбию, предприимчивости китайские торговцы в Амурской и Приморской областях широко развернули свою деятельность и за достаточно короткий промежуток времени заняли значительную часть сферы мелкой и средней розничной торговли. Уже в 1897 году в Приморской области китайских торговцев было 3567 чел., русских – 1241, в 1909 году – 2697 и 2086 соответственно. В Амурской области русских торговцев было больше, чем китайских, поскольку здесь торговля велась в основном на золотых приисках через магазины золотопромышленников в кредит под добываемое золото. При таком положении китайская торговля не могла развиваться. С 1907 г. наметилась тенденция к сокращению торговли, связанная с тем, что был ужесточен

контроль над соблюдением правил (санитарные условия, наличие свидетельств на ведение дела), а также из - за возвращения многих китайцев назад [1, с.141].

Между крупными российскими и китайскими фирмами существовала здоровая конкуренция, которая побуждала и тех, и других снижать цены для выгоды населения. Китайская розничная торговля имела ряд особенностей, которые ставили еще «выше» русской. Здесь следует отметить, такие качества как широкое кредитование мелких фирм крупными компаниями (чего не наблюдалось в системе российской торговли, в связи с чем, фирмы часто терпели банкротство), участие служащих в прибылях предприятия, которые в качестве пайщиков вовлекались в сферу торговли, что придавало фирмам вид товарищеских объединений. В конце года получаемая прибыль распределялась между всеми членами торгового предприятия по доле капитала. Значительная её часть вкладывалась в расширение торговли. Между акционерами распределялись издержки и убытки. Также следует отметить, что китайская торговая политика характеризовалась тактикой ускоренного оборота при наличии даже небольших прибылей, а также минимальными накладными расходами на жалование служащим, рекламу, помещение [1, с.142 - 143].

Тем не менее, нельзя обойти и «темную сторону» китайской промышленной политики. И здесь следует выделить систематическое уклонение от налогов (мелкие китайские торговцы вели торговлю, не получая официального разрешения и не платя налоги); контрабандный ввоз товаров из Китая; сбыт некачественных товаров, нечестную торговлю, в результате чего китайские торговцы значительно теснили российских конкурентов, создавая разветвленную сеть, обслуживающую население края в глухих таежных краях [2].

В Приморье, уже к концу XIX века, китайским купцам принадлежало 56 % торговых заведений. Они контролировали как оптовую, так и розничную торговлю. В крупнейших городах Дальнего Востока Николаевске и Владивостоке находились торговые фирмы с торговым оборотом 100 - 150 тыс. рублей [3, с. 19 - 20].

На российском Дальнем Востоке китайские фирмы широко кредитовались Русско - Китайским банком, наибольшее число их было во Владивостоке. В Хабаровске действовали 42 торговые фирмы, которые кредитовались Русско - Китайским банком. Что касается номенклатуры товара, то здесь следует отметить, что преобладали продукты сельского хозяйства и мануфактурные изделия [3, с. 21 - 22].

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что в целом же, всю торговлю китайских промышленников можно поделить на крупную и мелкую в городах и сельской местности, разносную и развозную, а также торговлю и инородцами. Деятельность китайских торговцев на Дальнем Востоке нельзя охарактеризовать однозначно. Это был достаточно сложный процесс со своими особенностями и издержками, но, тем не менее, данный опыт является немаловажным для российских торговцев.

Список использованной литературы:

1. Алепко, А.В. Экономическая деятельность китайцев в дальневосточном регионе России в XIX - XX вв. / А.В. Алепко // Проблемы Дальнего Востока. – 2002. – №2. – С. 140 - 144.
2. Романова, Г.Н. Торговая деятельность китайцев на Дальнем Востоке России (конец XIX – начало XX в.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article>

/ n / trgovaya - deyatel'nost - kitaytsev - na - dalnem - vostokey - rossii - konets - xix - nachalo - xx - v (дата обращения: 22.10.2017).

3. Чернышев А. Российско - китайское торгово - экономическое сотрудничество: история, современность, перспективы / А. Чернышев // Внешняя торговля. – 1993. – №4. – С. 18 – 23.

© Коротцова А.А., 2017

Кузина Т.И.

студентка факультета международных
экономических отношений ХГУЭП,
г. Хабаровск, Российская Федерация
научный руководитель Руднева З.С.,

к.э.н., доцент кафедры
мировая экономика и таможенное дело ХГУЭП,
г. Хабаровск, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматривается система таможенного контроля после выпуска товаров в зарубежных странах, проанализирована деятельность подразделений таможенного контроля после выпуска товаров в России, выявлены проблемы и пути совершенствования системы таможенного контроля после выпуска товара в России, результаты и актуальность применения зарубежного опыта в России.

Ключевые слова

таможенный контроль после выпуска товаров, пост – аудит, таможенные органы, зарубежный опыт

Становление и развитие системы таможенного контроля после выпуска товаров в различных странах неодинакова и имеет свои особенности. В следствии этого, в условиях формирования ЕАЭС, интеграции Российской Федерации в международные организации, присоединение к международным договорам в области таможенного дела, изучение иностранного опыта таможенного контроля после выпуска товаров для возможного последующего его применения в России весьма актуально.

В зарубежных странах таможенный контроль после выпуска осуществляется в соответствии с требованиями Киотской конвенции.

Из определения Е.3 / F.4 Киотской конвенции следует, что под контролем на основе методов аудита понимаются меры, которые позволяют таможенной службе удостовериться в грамотности заполнения деклараций и подлинности, упомянутых в них данных путем контроля имеющихся у заинтересованных лиц коммерческой информации, а также соответствующих книг счетов, учета [1].

В результате анализа системы таможенного контроля после выпуска товаров в зарубежных странах осуществляется на базе методов аудита. Внедрение данного направления в российскую систему таможенного контроля после выпуска товара приведет к повышению безопасности, снижению показателей недоимки таможенных платежей, упрощению таможенных процедур, сокращению таможенного контроля при декларировании товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС.

Эксперты Всемирной таможенной организации определили его как процесс, который позволяет таможенной службе контролировать достоверность заявленных деклараций путем осмотра учетных книг, записей и всех соответствующих таможенных коммерческих материалов физических и юридических лиц, косвенно или напрямую участвующих в международной торговле [19]. По руководству ВТамО были закреплены этапы таможенного контроля с использованием методов аудита.

1 этап – определение направленности таможенного контроля.

2 этап – отбор участников ВЭД. Данный этап осуществляется с помощью систему управления рисками.

3 этап – письменное уведомление участника внешнеэкономической деятельности о проведении в отношении его таможенного контроля с использованием методов аудита.

4 этап – прибытие на место проверки и непосредственное исполнение таможенного аудита, изучение деятельности участника ВЭД.

5 этап – окончание таможенного аудита. После завершения проверки специалистами таможни оформляется специальный отчет, в котором отражаются результаты аудита. Отчет направляется в таможенный орган для принятия решения.

6 этап – контроль за соблюдением и исполнением решения.

В настоящее время термин «таможенный контроль с использованием методов аудита» в зарубежных странах уже не используется. На его замену пришли такие термины как «таможенный аудит», «пост - таможенный аудит» и «аудит после очистки». Переход от одного термина к другому можно объяснить развитием взаимодействия должностных лиц таможенных органов и участников ВЭД, как один из принципов Киотской конвенции.

Согласно зарубежной терминологии, таможенный аудит – это действия, направленные на предупреждение и раскрытие нарушений таможенного законодательства для цели установления суммы недоимки или излишне уплаченной суммы [8].

В целях исследования современной организации таможенного контроля после выпуска товаров за рубежом проанализировано развитие таможенного контроля после выпуска товаров в КНР, странах ЕС, Корее, Японии.

Таможенная служба одна из первых внедрила в 1994 году систему таможенного контроля после выпуска товаров на базе методов аудита. Это произошло по причине перехода от одного «контроля грузов» к сочетанию «контроля торговли» и «контроля грузов» для более эффективной деятельности.

Основная цель пост - аудита контроль экспортной и импортной деятельности организации, а также защита прав и интересов участников ВЭД.

Пост - аудит проводится в четыре этапа: подготовка, реализация, распоряжение и оценка аудита [3].

Первый этап - подготовка. В соответствии с уровнем риска, исходя из анализа уровня риска, на этом этапе определяются организации и товары, определяется детальное положение организации на международном рынке, режим его деятельности. Также на данном этапе собираются сведения о товарах и совершенных правонарушениях. Из анализа полученной информации предпринимаются конкретные меры, включая сокращение штата и изъятие оборудования.

Второй этап - реализация. Таможенный орган проверяет законность ввоза товаров и достоверность товаросопроводительных документов параллельно с проверкой внутренней системы контроля организации и ее внутренних процессов. Одна из особых процедур – расследование дела – сосредотачивается на расследовании и получении доказательств по организациям, которые подозреваются в нарушении требований таможенного законодательства.

Третий этап - распоряжение. Данный этап в основном относится к нарушениям, выявленным при аудите и в расследовании дела. В результате могут последовать такие меры взыскательного характера как:

- уплата налогов;
- административные взыскания;
- отзыв лицензии;
- направление дела в отдел по борьбе с контрабандой для дальнейшего расследования.

Четвертый этап - оценка. Таможенный орган проводит оценку точности признаков определенного уровня риска, соответствия организации требованиям таможенного законодательства и положений Таможенной администрации. В результате анализа разрабатываются новые методы работы для повышения эффективности пост - аудита.

Для проведения пост – аудита создается специальная аудиторская группа, состоящая из двух специалистов – аудиторов. Состав аудиторской группы указывается в решении о проведении пост - аудита. За три дня до начала проведения пост - таможенного аудита проверяемому лицу вручается письменное уведомление об аудите. При особых условиях таможенный орган с одобрения Таможенного комиссара имеет право на проведение пост - таможенного аудита без предварительного уведомления проверяемого лица, но должностные лица таможенного органа обязаны предоставить такое уведомление при прибытии на место.

По завершении пост - таможенного аудита аудиторская группа должна составить аудиторское заключение и аудиторский отчет. После ознакомления проверяемого лица с аудиторским отчетом, аудиторская группа должна направить отчет в таможенный орган.

Письменное заключение аудиторской группы должно быть доставлено в таможенный орган в течение 7 дней после получения аудиторского отчета. Таможенный орган в течение 30 дней после получения аудиторского отчета должен вынести свое заключение, в котором излагаются все результаты аудиторской проверки. Копия такого заключения должна быть передана лицу, прошедшему пост - аудит. Таможенный орган оставляет за собой право наложить взыскание на организацию, не исправившую нарушения в течение установленного срока.

Пост - аудит проводится в течение 3 лет после выпуска товаров в свободное обращение [4].

В странах Евросоюза, и не только, определены основные направления пост - таможенного аудита, которые основываются на изучении государственной статистики правонарушений и системе управления рисками. Эти направления таковы:

- аудит тарифной классификации товаров;
- аудит происхождения товаров;
- проверка полноты и своевременности уплаты таможенных пошлин;
- анализ точности и расчета таможенной стоимости товаров;
- контроль за товарами, выпущенными в соответствии с таможенными процедурами свободной таможенной зоны, реимпорта;
- аудит импортеров текстильных изделий, одежды и обуви;
- аудит крупных импортеров;
- аудит экспорта и реэкспорта;
- аудит хозяйствующих субъектов, пользующихся упрощенными процедурами таможенного оформления товаров.

Выбор конкретного направления аудиторской деятельности в странах Евросоюза является первым этапом в проведении пост - таможенного аудита. Выбрав направление аудита, далее осуществляется отбор участников внешнеэкономической деятельности.

Рассматривая систему пост - таможенного аудита в Канаде можно заметить, что этот процесс называется пост - релиз верификацией.

Пост - релиз верификация – это особый механизм таможенного контроля после выпуска, который заключает в себе стратегическое значение в объединении со строгим подходом к системе управлению рисками. Основное внимание пост - релиз верификация концентрирует на тарифной классификации товара, соблюдении тарифного режима, определении страны происхождения товара и его таможенной стоимости. Процедура пост - релиз верификации подразумевает проведение так называемых программ:

– Multi - программа – предполагает, как минимум, проверку правильности определения классификационного кода товара, проверку соблюдения тарифного режима и таможенную стоимость товара. Полученная в результате проверки информация дает оценку общему уровню соблюдения таможенного законодательства участником ВЭД.

– Single - программа – сосредотачивается только на одном из выбранных направлений проверки, в котором были обнаружены признаки нарушений (тарифной классификации товара, соблюдении тарифного режима, страны происхождения, таможенной стоимости) [5].

Должностные лица таможенных органов Японии проводят пост - таможенный аудит в отношении только тех участников внешнеэкономической деятельности, которые уплатили таможенные пошлины на сумму 1 млн. йен и больше. Таких участников ВЭД называют «контролируемые импортеры». Об этих «контролируемых импортерах» из разных источников собирается информация для оценки их риска и подготовке к проведению пост - таможенного аудита согласно их уровню риска. По результатам сбора информации о контролируемых импортерах осуществляется составление списка участников внешнеэкономической деятельности, подлежащих пост - таможенному аудиту в соответствии с уровнем риска.

В таможенной службе Японии проводятся два вида пост - таможенного аудита: генеральный, который заключается в проверке все импортных деклараций за последние два

года, и упрощенный, который предполагает проверку только части таможенных деклараций [6].

В таможенных органах Южной Кореи с 1996 года используется система пост - таможенного аудита, цель которой заключается в контроле правильности определения заявленной таможенной стоимости товаров и, тем самым, в контроле полной уплаты таможенных пошлин.

В Республике Корея пост - таможенный аудит таможенной стоимости товаров подразделяется на три класса: выборочный пост - таможенный аудит, плановый пост - таможенный аудит и комплексный пост - таможенный аудит.

Выборочный пост - аудит таможенной стоимости товаров предполагает аудит на выборочной основе конкретного случая ввоза товаров на таможенную территорию. В частности, осуществляется контроль за правильностью определения таможенной стоимости ввезенных товаров. Выбор случая ввоза основывается на системе управления рисками. Данный вид пост - таможенного аудита может быть осуществлен в течение 90 дней после регистрации таможенными органами таможенной декларации.

Плановый пост - таможенный аудит таможенной стоимости товаров. Все участники внешнеэкономической деятельности в Республике Корея подвергаются условному распределению на три класса: участники ВЭД, систематически нарушающие таможенное законодательство; участники ВЭД, периодически нарушающие таможенное законодательство; добросовестные участники ВЭД. Такая классификация всех импортеров осуществляется на основе информации, полученной из информационных ресурсов таможенных органов, от банков, от других контролирующих органов. В соответствии с этой классификацией составляется список определенного количества организаций, которые подлежат пост - таможенному аудиту [7].

Комплексный пост - таможенный аудит таможенной стоимости товаров. Такой вид пост - таможенного аудита основан на сочетании самостоятельного внутреннего контроля и контроля со стороны таможенных органов. Участнику внешнеэкономической деятельности предоставляется возможность самостоятельно осуществить контроль за правильностью определения им таможенной стоимости товаров и определить суммы таможенных платежей, подлежащих уплате.

По результатам самостоятельного аудита участник ВЭД обязан предоставить по требованию должностных лиц таможенного органа отчет о проведенной им проверке. Если должностными лицами будет установлено, что данные в предоставленном отчете недостоверны, таможенный орган примет решение о проведении полного аудита всей учетной документации по внешнеторговым сделкам. При этом имеющийся у организации статус, позволяющий проводить самостоятельную проверку, может быть отменен по распоряжению должностных лиц таможенных органов.

Итак, рассмотрев систему пост - таможенного аудита в зарубежных странах можно сделать вывод о том, что в каждой стране она многообразна и имеет свои особенности, принципы и инструменты. Далее проведем сравнительный анализ системы пост - таможенного аудита в зарубежных странах с системой, внедренной в России.

1. В разных странах используются разные критерии для отнесения участников ВЭД к лицам, которым предстоит пройти пост - таможенный аудит;

2. Для проведения эффективного пост - таможенного аудита создаются специальные программы;

3. Для проведения пост - таможенного аудита должностные лица могут сосредоточиться на проверке только тех участников ВЭД, которые связаны только с определенными категориями товаров;

4. У импортеров есть возможность самостоятельно проводить проверку своей деятельности и добровольно сообщать результаты своих проверок;

5. Аудит в отношении Уполномоченных Экономических Операторов (УЭО) проводится крайне редко, так как согласно европейскому законодательству, уполномоченные операторы отнесены к добросовестным участникам внешней торговли.

Осуществление таможенного контроля после выпуска товаров в России является одной из наиболее перспективных мер обеспечения соблюдения таможенного законодательства, одним из приоритетов совершенствования таможенного администрирования. Тем самым решаются такие задачи как рациональное использование ресурсов таможенных органов, что позволяет справиться с постоянно возрастающим объемом перемещения товаров, создание благоприятных условий для участников внешней торговли, снижение издержек по хранению товаров под таможенным контролем и т.д.

Проводя оценку результатов деятельности подразделений таможенного контроля после выпуска товаров можно заметить, что результативность таможенных проверок к 2016 году увеличилось и стремиться к контрольным показателям 85 % , указанным в Концепции развития таможенного контроля после выпуска товаров и (или) транспортных средств [2, С. 216], несмотря на то, что число таможенных проверок в 2015 году оказалось ниже, чем в 2012 из - за сокращения товарооборота и ликвидации участников ВЭД, также данный показатель зависит от количества выпуска деклараций (чем больше число деклараций, тем больше таможенных проверок). Несмотря на сложившуюся в стране ситуацию и сокращение числа таможенных проверок, выпущенных деклараций и участников ВЭД в 2015 году, эффективность работы подразделений растет. Так же следует отметить, что в 2013 году и начале 2014 года проблемным вопросом было низкое качество поступающих в подразделения таможенного контроля после выпуска товаров информационно - аналитических справок. Это существенно отражалось на эффективности работы подразделений. В настоящее время наблюдается устойчивая положительная динамика в части улучшения качества поступающих информационно - аналитических справок. Результативность этого показателя высока 82 - 82 % . Таким образом, проведенный анализ позволяет отметить работу таможенных органов как результативную, а таможенный контроль после выпуска товаров – эффективный.

Система таможенного контроля после выпуска товаров в России имеет ряд проблем, в частности, это не достаточное применение зарубежного опыта в данную систему. Основной проблемой является то, что по российскому законодательству закреплено, что аудит – это вид предпринимательской деятельности, то есть, существование таможенного аудита, как вида государственного контроля невозможно. Решением этой проблемы послужит обучение сотрудников таможенных органов методам аудита, для качественного проведения проверки. Другой важной проблемой является не совершенствование системы управления рисками (СУР), которая не соответствует международному опыту. Это приводит к не эффективному использованию ресурсов таможенных органов, а также к частому дублированию контроля в отношении одних и тех же лиц и отсутствию того же контроля в отношении других участников ВЭД. Часто это приводит к росту правонарушений в сфере таможенного дела. Необходимо усовершенствовать СУР, которая станет отвечать

зарубежным реалиям, улучшать такие составляющие как: нормативная, техническая и организационная для достижения максимального результата [9]. Следующей важной проблемой можно назвать, отсутствие тесного взаимодействия с другими таможенными администрациями и надзорными органами. Обмен информацией между таможенными администрациями очень важен в условиях формирования новых интеграционных объединений так как мог бы повысить оперативность реагирования на какие - либо нарушения законодательства. Для решения этой проблемы следует улучшить взаимодействие с другими государственными органами и организациями, например, создать общую базу для обмена данными между ФТС и ФНС, чтобы сократить время ожидания участников ВЭД и ускорить обмен данными между данными организациями. На сегодняшний день существует взаимодействие между ООО «РЖД», ФНС России и ФТС России в части установления налоговой ставки 0 % при перемещении товаров железнодорожным транспортом. Ещё одной немаловажной проблемой является слабый контроль таможенной стоимости после выпуска товаров, что приводит к недоимки поступления доходов в федеральный бюджет. Для решения этой проблемы стоит использовать опыт зарубежных стран, в частности, опыт Республики Корея. Ещё одной проблемой является то, что некоторые нарушители, ввезя товар на таможенную территорию стараются в кратчайший срок реорганизовать или закрыть организацию, и лицо, с которого нужно взыскать таможенные платежи найти очень трудно или невозможно. Поэтому стоит сократить сроки таможенного контроля после выпуска товаров, чтобы нарушитель не мог воспользоваться этой схемой.

При совершенствовании системы таможенного контроля после выпуска товаров необходимо также переместить акценты таможенного контроля с этапа текущего контроля на этап «после выпуска товаров». Важность этого возрастает с учетом того факта, что за отведенные Таможенным кодексом ЕАЭС 1 - 2 дня (ст.196 ТК ЕАЭС) [2] полную и качественную проверку достоверности и документальной подтвержденности заявленных в декларации на товары сведений не всегда удастся провести. Необходимо формировать такие условия, когда незаконное перемещение товаров будет экономически неоправданно. В мировом масштабе направлениями совершенствования будут являться: совершенствование нормативно - правовой базы и его унификация, развитие международного сотрудничества, повышение квалификации сотрудника таможенного органа, совершенствование информационной базы таможенного контроля после выпуска товара, разработка методик, направленная на результативность таможенных проверок при проведении таможенного контроля после выпуска товаров.

Проанализировав опыт зарубежных стран, применение данного опыта в систему таможенного контроля после выпуска товаров в России можно сделать вывод, что система таможенного контроля после выпуска товаров в России имеет ряд значительных проблем, которые необходимо решить, чтобы российская система таможенного контроля после выпуска товаров не отличалась от зарубежной системы. Несмотря на то, что таможенный контроль после выпуска товаров в России достаточно эффективен, решив все вышеперечисленные проблемы увеличится сумма средств, поступающих в федеральный бюджет и усилится правоохранительная составляющая.

Таким образом таможенный пост - контроль стал предпосылкой для развития правового механизма его обеспечения и дальнейшего совершенствования. Таможенный контроль после выпуска товаров в настоящее время играет важную роль, применяя при этом международную практику и опыт зарубежных стран, улучшая при этом показатели в своей работе, что видно при анализе итогов деятельности таможенных органов по осуществлению таможенного контроля за период 2012 - 2016 год.

Список использованной литературы

1. Об упрощении и гармонизации таможенных процедур : международная конвенция от 18.05.1973 года. Доступ из справочно - правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при проведении таможенного контроля в форме таможенной проверки : приказ ФТС от 06.07.2012 №1373. Доступ из справочно - правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Таможенный кодекс КНР : решение 19 - го заседания Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей шестого созыва от 22.01.1987 г. [сайт] : URL: <http://chinalawinfo.ru>
4. Kazunari Igarashi (World Customs Organization). Post - Clearance Audit. // Seminar on Risk Management and Post - Entry Audit, Shenzhen, People's Republic of China. - June 7 - 10, 2005. – P.2 - 7.
5. Customs control after release of goods in Canada. Article. 24.11.2015. [сайт] : URL: <http://www.cbsa - asfc.gc.ca / menu - eng.html>.
6. Trade Facilitation: Technical Assistance Activities of Japan. // WCO. - TN / TF / W / 52. - July 6, 2005. - P.2.
7. Jae - Hyun Park (Ministry of Foreign Affairs and Trade of Korea). The experience of Korea with post - clearance audits. // OECD Global Forum on Trade Facilitation. - Colombo, Sri Lanka, October 18 - 19, 2006. – P.5.
8. Guidelines for post - clearance audit (PCA). Volume 1. WCO. June 2012.
9. Саламан О. Л. Применение системы управления рисками в таможенных службах мира / О. Л. Саламан // Молодой учёный. - 2011. – № 11 (34).

ТИПОВЫЕ ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ СТАТЬИ

Кузина Т. И. Применение зарубежного опыта таможенного контроля после выпуска товаров в России [Текст] / Т. И. Кузина // Сборник статей Международной научно – практической конференции «Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт» (Оренбург, 24.10.2017 г.). – Стерлитамак: АМИ, 2017.

© Кузина Т.И. 2017

Кузнецова Е. В.

к.с.н., доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга,

Наурызбаева Ю. В.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга,

ИНЭК, Уфимский государственный авиационный технический университет,

г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС - ПРОЦЕССАМИ СЛУЖБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ САНАТОРИЯ

Аннотация

Авторами рассматривается специфика управления бизнес - процессами службы Reception.

Ключевые слова

Служба Reception санатория, бизнес - процессы здравницы.

Актуальность эффективного управления бизнес - процессами службы размещения в санаторно - курортной отрасли играет важную роль. Маркетинговый анализ российских и зарубежных санаториев и отелей позволяет сделать вывод, что эффективность работы зарубежных служб регистратуры намного выше и необходимо с помощью бенчмаркинга перенимать их передовой опыт [1, с. 233].

Заселение клиентов в санаторий. Сотрудники службы Reception являются «лицом» санатория, т.к. с ними с одними из первых встречается уставший с дороги клиент [2, с. 96]. В их обязанности входит быстрое, грамотное и аккуратное оформление документов. Во время заполнения документации на заселение рекомендуется предложить гостям воду, чай или кофе, детям – конфеты. Гостей целесообразно чем - то занять, тогда ожидание до получения ключей от номера покажется минимальным. Например, отдыхающих можно обеспечить свежей периодической литературой на журнальном столике, модными журналами, газетами о здоровом образе жизни, информацией о достопримечательностях санатория, экскурсионных программах и ценах на дополнительные платные лечебно - оздоровительные процедуры, графиком работы столовых, ресторанов и кафе. Для детей отдыхающих можно сделать детский уголок с интерактивной доской, книжками, раскрасками и фломастерами, установить в фойе рядом со службой размещения аквариум или контактный зоопарк. Следует также организовать терминалы для просмотра территории санатория в формате 3D [3, с. 98].

Значимость скриптов в деятельности службы размещения санатория. Скрипты – это речевые модули, обязательные к исполнению каждым сотрудником службы Reception. Использование скриптов приведет к сокращению времени диалога, устранению недопонимания со стороны клиентов, предотвращению конфликтов и повышению лояльности отдыхающих. Это важнейший инструмент HR - брендинга [4, с. 280]. Приведем пример некоторых вопросов гостей санатория и скриптов:

1. Дайте информацию о другом госте, который живет в таком - то корпусе. **Скрипт:** к сожалению, служба регистратуры не имеет права предоставлять информацию подобного рода в рамках закона о защите персональных данных гостей.

2. Почему у Вас часто музей не работает? **Скрипт:** спасибо, что интересуетесь нашим музеем. Музей работает по определенному графику, удобному для гостей санатория. Вы можете его посетить в комфортное для Вас время.

3. Что означают скульптуры на территории санатория? **Скрипт:** Спасибо, что проявляете интерес к нашим скульптурам. Мы очень следим за красотой и ухоженностью территории санатория, частью которой являются скульптуры. Каждая скульптура выполнена в национальных традициях Республики Башкортостан и характеризует легенды, быт и культуру башкирского народа.

Рекомендации по текущей операционной деятельности службы размещения санатория:

- отменить заполнение вручную всех журналов и осуществлять фиксацию событий только в электронном виде в специализированных программных продуктах санатория;

- наиболее часто спрашиваемую информацию повесить на стенды (службы такси, расписание автобусов, маршруты до железнодорожного вокзала или аэропорта, экскурсионные туры, дополнительные медицинские процедуры, не входящие в стоимость путевки, телефоны и расположение бухгалтерии, отдела маркетинга, главврача, врачей

узкого профиля, дежурной медсестры, ресторана, ближайших магазинов или населенных пунктов и т.п.);

- разработать интерактивное электронное табло – навигационную карту с расположением всех корпусов санатория и лечебного блока. Для целевой аудитории более старшего возраста следует предоставлять цветную печатную карту - схему корпусов санатория, что также уменьшит количество вопросов к службе размещения.

Список использованной литературы

1. Кузнецова Е. В., Валенков А. А. 21 век – маркетинговый бум // Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях: сборник статей международной научно - практической конференции, 2016. – С. 233–235.

2. Кузнецова Е. В., Науразбаева Ю. В. Маркетинг в санаторно - курортной сфере // Проблемы внедрения результатов инновационных разработок: сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 частях, 2017. – С. 95–97.

3. Кузнецова Е. В., Науразбаева Ю. В. Специфические составляющие санаторно - курортного маркетинга // Проблемы внедрения результатов инновационных разработок: сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 частях, 2017. – С. 97–99.

4. Спирина Л. И., Биглова А. А., Занин Д. С. HR - брендинг как важнейший инструмент HRM: проблемы и направления решений // Инновационные технологии управления социально - экономическим развитием регионов России. Материалы VII Всероссийской научно - практической конференции с Международным участием в 2 - х частях, 2015. – С. 276 - 282.

© Кузнецова Е. В., Науразбаева Ю. В., 2017

Кузнецова М.А.

канд. экон.наук,

доцент ХТИ – филиал СФУ

г.Абакан, Р Ф

Сигачева Н.Л.

ст. преподаватель

ХТИ – филиал СФУ

г.Абакан, Р Ф

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ФАКТОР УСПЕХА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация

Планирование и анализ с начала перестройки считались пережитком командно - административного хозяйствования, но развитие рыночного хозяйствования показало, что именно ему присущи планирование и анализ финансового состояния как фактору успеха деятельности бизнеса не только в кризис, но и в условиях развития экономики.

Сегодня в практике российских предприятий недостаточно внимания уделяется анализу финансового состояния. Хотя периодический анализ основных показателей финансового состояния является фактором стабильного и успешного бизнеса. Это объясняется и несовершенством самих методик анализа и запутанностью в их нормативных значениях. Поэтому как никогда актуален вопрос развития и апробации методик анализа финансового состояния на предприятиях реального сектора экономики. Анализ финансового состояния это один из факторов стабильности деятельности организации в условиях кризиса.

Ключевые слова

Финансовое состояние, финансовые коэффициенты, нормативы, анализ, индикаторы.

В условиях кризиса экономики каждый предприниматель определяет для себя основные факторы жизнеспособности его бизнеса. Анализ финансового состояния предприятия позволяет выявить недостатки и обозначить пути их решения. Таким образом, на современном этапе развития нашей экономики, вопрос анализа финансового состояния предприятия становится достаточно актуальным. Однако, в силу различных причин, современные руководители недостаточно используют потенциал аналитической работы. Как правило, руководители предприятий, не уделяют должного внимания анализу, считая его пережитком плановой экономики. Более того, практика аналитической работы значительно утеряна и сегодня с трудом реанимируется на предприятиях.

В отечественной и зарубежной теории смысл анализа значительно отличается. В отечественной теории и практике анализ рассматривается в более узком значении. В научных публикациях можно выделить следующие отличительные особенности отечественного анализа:

- основывается на традициях плановой экономики;
- основой является ретроспективный анализ;
- включает детерминированный факторный анализ;
- анализирует в большей степени не финансовую, а хозяйственную деятельность предприятия.

В настоящее время в России проблема оценки финансового состояния является крайне актуальной, как для государственных ведомств, контролирующих предприятия, так и для самого предприятия. Причем, проблема оценки финансового состояния действительно существует, поскольку в современной российской науке до сих пор так и не выработано единого подхода к проведению такого рода анализа. Актуальность данного вопроса обусловила необходимость совершенствования существующих методик. Прежде всего, эти методики должны быть направлены на быструю оценку финансового состояния, как основного индикатора принятия управленческих решений.

Для характеристики финансового состояния предприятия, как правило, используют коэффициенты и группу укрупненных показателей. Но к ним существует ряд претензий: один и тот же показатель может иметь множество названий, характеристик и последовательности расчета. В научной литературе предлагаются их различные нормативные значения. Более того, нормативные значения приводятся одинаковые для всех отраслей, хотя, они должны варьировать в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия. Хочется отметить, что в российской действительности вариация нормативных значений аналитических коэффициентов должна быть не только по отраслевому признаку, но и по региональному расположению. Так как, нельзя сравнивать условия функционирования предприятий Москвы и Московской области и Хакасии.

Анализ финансового состояния очень сложно адаптируется в повседневную экономическую работу предприятий. Это связано и с односторонностью трактовки тех или иных коэффициентов и рядом других причин, однако, несомненно тот факт, что анализ финансового состояния это один из факторов стабильности деятельности организации в условиях кризиса. Его значение как индикаторов управленческих решений по совершенствованию бизнеса трудно переоценить.

Список использованной литературы

1. Банк, В. Р. Финансовый анализ: Учеб. пособие / В.Р. Банк, А.В, Тарскина. – М.: Проспект, 2013. – 352 с..
2. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА - М, **2012**. - 224 с
3. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. - М.: СПб: Питер, **2015**. - 432 с
4. Четыркин, Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов / Е.М. Четыркин. - М.: Дело, **2013**. - 320 с.
5. Шредер, Н.Г. Анализ финансовой отчетности / Н.Г. Шредер. - М.: Челябинск: Альфа - Пресс, **2014**. - 176 с.

© Кузнецова М.А., Сигачева Н.Л. 2017

Кузнецова М.А.,

канд. экон. наук,

Доцент ХТИ - филиал СФУ

г.Абакан, РФ

Коняхина Т.Б.,

канд. экон. наук,

Доцент ХТИ - филиал СФУ

г.Абакан, РФ

Панасенко И.В.,

канд. экон. наук,

Доцент ХТИ - филиал СФУ

г.Абакан, РФ

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация

Огромное значение в современных условиях уделяется вопросу роста ВВП и выходу из кризиса. Одним из факторов преодоления кризиса и роста макроэкономических показателей является повышение эффективности развития производства. Таким, образом, вопросы эффективности реального сектора экономики как ни когда актуальны. Между тем, существует достаточно много сдерживающих факторов, как внешних, так и внутренних, не позволяющих развиваться реальному сектору экономики.

Ключевые слова

Эффективность, предпринимательская среда, развитие производства, инвестиции, организационно - технический уровень, государственная поддержка.

Актуальность темы исследования достаточно высока, так как эффективность развития производства одно из условий выживания и платежеспособности предприятия в условиях кризиса. Более того, это фактор роста экономики в целом.

Использование современного оборудования является основным условием эффективного развития производства. Уровень роботизации, автоматизации, развития техники и технологий на современном предприятии, механизации производства оказывает существенное влияние на все технико - экономические показатели деятельности предприятия. Следует также отметить, что все факторы производства: техника, технология и ее организация неразрывно связаны. Использование более современного оборудования, технологий производства продукции влечет за собой необходимость совершенствования организации производства. Так как, данное направление развития предприятия является важнейшим направлением эффективности, появляется необходимость в изучении показателей, характеризующих состояние и возможности использования резервов технического уровня. В научной литературе достаточно многообразно рассматривается данное направление. Под организационно - техническим уровнем понимается достигнутый уровень развития средств, методов организации и управления производства. Для характеристики организационно - технического уровня предлагается набор показателей, состав которых достаточно широк. Определение набора показателей, которое предполагается использовать для характеристики организационно - технического уровня производства, зависит от отраслевой принадлежности предприятия и других множественных факторов.

Нельзя забывать, что предприятие функционирует во внешней среде. И фактор внешней среды, на сегодняшний день, порой для многих предприятий занимает первостепенное значение. Внешняя среда предприятия состоит из поставщиков и покупателей, государственных и местных органов власти, условий законодательства в области предпринимательства и других макроэкономических процессов. Между предприятием и его внешней средой имеется взаимосвязь, которую приходится учитывать при развитии организационно - технического уровня предприятия.

И в этих условиях взаимодействия внешней среды бизнеса и самим предприятием, достаточно серьезным вопросом становится изучение возможных источников финансирования мероприятий по совершенствованию организационно - технического уровня производства. С одной стороны, это важное направление в эффективной деятельности предприятиях, с другой стороны, в кризисных условиях экономики, достаточно проблемный вопрос с точки зрения финансирования.

Казалось бы, очевиден тот факт, что должна быть государственная поддержка предпринимательства по совершенствованию факторов эффективности производства, в том числе организационно - технического уровня производства. Эта поддержка может носить как прямой, так и косвенный характер. Если экономическая наука доказывает взаимозависимость внутренней и внешней среды предприятий. То в кризисных условиях экономики, именно внешняя среда в роли государственных систем должна обеспечить условия эффективного функционирования бизнеса. Более того, следует отметить, что это поддержка должна, прежде всего, быть направлена на возможность инвестиций в промышленный сектор экономики и развитие малого и среднего бизнеса.

Однако, фактически, данные положения не реализуются. Промышленные предприятия и особенно в секторе малого и среднего бизнеса испытывают экономический голод в источниках финансирования организационно - технического уровня производства. Абсолютен тот факт, что промышленному сектору малого и среднего бизнеса необходимы достаточные вливания финансовых ресурсов на финансирование организационно -

технического уровня производства. Как правило, собственных источников финансирования не хватает, а заемные средства не доступны, в условиях кризиса. Особенно эта ситуация характерна для промышленного сектора регионов.

Кредитные ресурсы для промышленного сектора экономики должны стать более доступны. Малый и средний бизнес должен иметь ряд преференций, в том числе в кредитовании основного капитала. Необходимо понимать, что использование более современного оборудования и технологий производства это залог эффективного развития не только предприятий, но и экономики в целом. Поэтому, на уровне государства, должны быть мероприятия по стимулированию вливания инвестиций в реальный сектор экономики.

Сегодня ситуация абсолютно противоположная, финансовые ресурсы совершают кругооборот больше в спекулятивной форме в банковском секторе экономики. Ситуацию необходимо координально менять, должна быть трансмиссия финансовых средств, банковский сектор должен инвестировать финансовые ресурсы в реальный сектор экономики. Именно это позволит развивать производство предприятий малого и среднего бизнеса в реальном секторе экономики, вкладывать средства в модернизацию и совершенствование оборудования, и, тем, самым повышать организационно - технический уровень производства.

Список использованной литературы

1. Амосова, В.В. Экономическая теория / В.В. Амосова, Г.А. Маховникова, Г.М. Лукасьян. - М.: СПб: Питер, 2017. - 240 с.
 2. Вершигора, Е.Е. Менеджмент / Е.Е. Вершигора. - М.: ИНФРА - М, 2017. 256 с.
 3. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. - М.: ГУ ВШЭ; Издание 4 - е, стер., 2014. - 495 с.
 4. Корнаи Путь к свободной экономике / Корнаи, Янош. - М.: Экономика, 2017. - 120 с.
- © Кузнецова М.А., Коняхина Т.Б., Панасенко И.В., 2017

Кузовлева И.Ю.,

Российский государственный университет физической культуры, спорта,
молодежи и туризма (РГУФКСМиТ),
г. Москва

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. Современная российская экономика одной из основных характеристик имеет активное формирование и развитие рыночных отношений и институтов. Основную роль в данном процессе должно играть эффективное функционирование хозяйственных систем на основе развития инновационной инфраструктуры. В статье рассматриваются основные тенденции инноваций в управлении субъектов различного уровня.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, хозяйственные системы, инновационное предпринимательство

Инновационное развитие хозяйственных систем рассматривается на уровне управления страной в целом, регионами и локальными территориями, а также хозяйствующими субъектами предприятиями и организациями (макро - мезо - и микроуровень) [3, с.4].

Если говорить о предпринимательской деятельности, то применительно к ней формирование и развитие инновационной инфраструктуры является особенно важным. Это можно объяснить тем, что инновации способствуют осуществлению передовых управленческих решений в бизнесе и создания предпосылок для формирования стабильной системы инновационных разработок, обеспечения экономической устойчивости в рыночной среде, конкурентоспособности продукции и технологий, эффективности производства и реализации.

Для роста инновационной активности бизнес структур основное значение имеет выбор и реализация направленностей ее инновационного развития. Интеграция в мировое экономическое пространство вероятно исключительно на основе определенного динамического развития инновационных процессов.

Статистическая информация по России свидетельствует, что к инновационно - активным компаниям сегодня относятся только 10,4 % хозяйственных структур, что существенно меньше сходных данных для стран США (свыше 30 %), ЕС (более 50 %). Организации, вводящие технологические инновации имеют 9 - 10 % от общего числа предприятий. Данные факты свидетельствуют, что подъема инновационной активности в российской экономике в настоящее время пока не наблюдается.

Причем следует отметить, многоаспектность и многофункциональность применения отдельных составляющих инновационной инфраструктуры для различных видов и форм деятельности хозяйственных систем, которые продиктованы необходимостью учета специфики применения ее функций и определяют положительную динамику качественного состояния деятельности субъектов [1, с.90].

В России механизм содействия инновационному предпринимательству только формируется. К важнейшим элементам инфраструктуры данного содействия можно отнести: информационное обеспечение, организация развитой системы коммуникаций, создание центров управления и маркетинга, создание бизнес - инновационных центров, технопарковых и инкубационных структур.

На заседании Правительства РФ от 30.01.2017г. принято решение об утверждении распоряжения о распределении субъектам РФ более чем 7,5 млрд. рублей на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства.

Указанные средства предоставляются регионам на реализацию четырех основных направлений:

- оказание финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим их инфраструктуру поддержки;
- предоставление субсидий на софинансирование капитальных вложений;
- содействие развитию молодежного предпринимательства;
- организация предоставления услуг по принципу «одного окна» для оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства.

В рассмотрении и согласовании мероприятий, заявляемых к федеральному софинансированию, был проявлен высокий интерес со стороны российских субъектов, в нем приняли участие 82 субъекта. В рамках государственной программы Российской

Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» было рассмотрен 431 проект на общую сумму более 9 млрд. рублей, причем объем финансирования из федерального бюджета составляет 7,513 млрд. рублей.

В настоящее время существует много препятствий и недоработок при планировании и прогнозировании региональной инфраструктуры, связанных как раз с недостаточно качественными процедурами работы с информацией. Все это требует детальной проработки информационной базы, исследования вопросов, связанных с субъектами, работающими с информацией, каналов передачи информации, единством разрабатываемых прогнозов и планов и других аспектов этого важного вопроса [2, с.58].

Ориентируясь на параметры, определяющие возможности инновационного аспекта в этом процессе, следует отметить, что важным условием организации функционирования хозяйственных систем является формирование и развитие инновационной инфраструктуры. Это можно объяснить тем, что инновации способствуют осуществлению передовых управленческих решений в бизнесе и создания предпосылок для формирования стабильной системы инновационных разработок, обеспечения экономической устойчивости в рыночной среде, конкурентоспособности продукции и технологий, эффективности производства и реализации [4, с.21].

Предпринимательство, основанное на функционировании развитой инновационной инфраструктуры, рассчитывает на постоянный поиск нововведений: новых продуктов, идей, услуг, а также организационных форм по внедрению и организации нововведений. Цель формирования инновационной инфраструктуры заключается в создании системы фирм, которая способна сделать возможным эффективное предпринимательство в интересах всей страны.

Список использованной литературы:

1. Кузовлева, И.Ю. Исследование направлений, форм и способов развития инновационной инфраструктуры предпринимательской деятельности [Текст] / И.Ю. Кузовлева // Инновационное развитие национальной экономики : коллективная монография / [под общ. ред. О.А. Строевой]. – Орёл: ООО «Научное обозрение», 2015. – 172 с. – С. 88 – 99.
2. Кузовлева, И.Ю. Развитие региональной инфраструктуры на основе разработки коммуникационной системы стратегического планирования и прогнозирования [Текст] / Л.В. Овешникова, И.Ю. Кузовлева // Известия ЮЗГУ. Серия. Экономика. Социология. Менеджмент, 2014. – № 4. - С. 57 – 65.
3. Кузовлева, И.Ю. Современные аспекты инновационного подхода к различным уровням управления [Текст] / И.Ю. Кузовлева // БИЗНЕС И ДИЗАЙН РЕВЮ – 2016. – № 1 - 1. – 4 с.
4. Кузовлева, И.Ю. Структуризация процесса развития инновационной инфраструктуры предпринимательской деятельности [Текст] / И.Ю. Кузовлева // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2013. – № 3 (Том 2). – С. 19 – 23.

© Кузовлева И.Ю., 2017

К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье отражена инновационная деятельность малого и среднего предпринимательства. Отражены его возможности в повышении конкурентоспособности продукции, быстрой переориентации производства, создания новых рабочих мест и увеличения ВВП. Кратко рассмотрена государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в части его инновационного развития.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство. Инновационная активность. Виды инновационных малых предприятий. Рейтинг быстрорастущих компаний. Государственная поддержка МСП. Глобальный инновационный индекс.

Малое предпринимательство имеет широкое распространение в мировой практике, где оно стало одним из важнейших источников инноваций.

Малые предприятия могут выступать в качестве партнеров крупномасштабных предприятий, предлагающих проекты и продукты инновационного характера. Также малые предприятия могут представлять опытные полигоны для апробации новинок, рекламировать новые образцы и проводить их диагностику. При этом затраты, связанные с инновационной деятельностью малых предприятий, будут значительно ниже, чем у крупных.

Малые предприятия могут выступать в качестве консультантов по разработке программных продуктов, формированию политики ценообразования в сфере инновационной деятельности и определению емкости рынка нововведений в России и за рубежом.

Последние годы в рамках малого предпринимательства сформировался специализированный сегмент предприятий, представленный инновационными фирмами, оперирующими в научно - технической сфере, а также венчурными фирмами, осуществляющие высокорисковые инновационные проекты, однако в России развитие малых наукоемких фирм, бизнес - инкубаторов осуществляется крайне медленно. По разным оценкам число бизнес - инкубаторов варьируются от 80 до 170 единиц. Также в России примерно 100 действующих центров развития предпринимательства и 120 консультационно - информационных центров. Для сравнения в США центров развития предпринимательства больше в 10 раз. Причиной такого положения является общее состояние экономики страны, что порождает невостребованность инноваций, высокую степень риска инновационной деятельности, неплатежеспособность заказчиков и др.

Вместе с тем вовлечение в научную сферу предприятий малого бизнеса весьма перспективно. В странах ЕС малый бизнес, является источником до 40 - 50 процентов

нововведений и лицензиаром почти такого же количества инноваций, поступающих на мировой рынок в виде различных товаров.

По мнению специалистов, высокая инновационная активность малых предприятий в передовых странах объясняется следующим:

- устойчивым спросом на инновации;
- осуществлением крупномасштабных государственных и частных инвестиций в научные исследования и разработки;
- обладанием необходимым для осуществления результативной инновационной деятельности технологическим и кадровым потенциалом;
- более низкими затратами на инновации, в т.ч. на производство и приобретение нового знания.

Повышенной инновационной активности малого предпринимательства в передовых странах особенно благоприятствуют его конкурентные преимущества, такие как: высокая мобильность и гибкость, свобода творческого поиска, способность идти на риск, возможность быстрой апробации новшеств, быстрая переориентация производства и пр.

В России малые предприятия можно разделить на следующие группы, относительно их участия в инновационном процессе:

1. Предприятия, осуществляющие научные исследования и разработки.
2. Предприятия обрабатывающей промышленности, создающие либо внедряющие инновации.
3. Предприятия, выполняющие посредническую деятельность для продвижения инноваций и технологий, создаваемых специалистами в области конкретной техники и технологии.
4. Венчурные предприятия, осуществляющие финансирование высокорисковых инновационных проектов субъектов малого предпринимательства.

В последние годы в России появилась еще одна разновидность малых предприятий, которую можно отнести к инновационным – это быстрорастущие предприятия (газели), к которым относятся фирмы, обладающие высокой конкурентоспособностью и характеризующиеся высокими темпами роста базовых параметров хозяйственной деятельности (объем продаж, создание новых рабочих мест и др.). Важнейшими условиями возникновения и развития быстрорастущих фирм являются:

- выход на рынок с инновационной или оригинальной продукцией;
- отсутствие соперников в созданной новой рыночной нише;
- способность сохранять конкурентное преимущество в течение достаточно длительного времени.

В России таких предприятий насчитывается более 70 единиц. По результатам рейтинга «50 быстрорастущих компаний», проводимого РВК, первое место заняла компания «ТМХ - Сервис», которая специализируется на ремонте ж / д транспорта (рост компании составил 167 % в год), на втором месте — компания «Вайлдберриз» - модный ретейлер (рост 105 %), годовая выручка 23,4 млрд руб. На третьем компания Setl Group, петербургский застройщик, в 15 раз увеличивший объем вводимого жилья за последние 14 лет [1]. К сожалению, в данном рейтинге практически отсутствуют предприятия, связанные с инновациями и высокими технологиями.

Для активизации инновационной деятельности государство осуществляет поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, используя различные формы, такие как: льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства, финансирование федеральных программ поддержки и развития МСП, предоставление им госзаказов на конкурсной основе и др.

В 2016 году поддержка российского малого и среднего предпринимательства, основанная на опыте других стран, получила новый импульс. Была принята Стратегия развития малого бизнеса до 2030 года, утвержден приоритетный проект «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», срок реализации которого с 2016 по 2019 г. Также в 2016 г. на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства государством были выделены субсидии в размере 9,61 млрд рублей.

В результате проводимой работы в данной сфере и, несмотря на сложности, которые переживает экономика России последние годы (финансовые кризисы, санкции и пр.) наша страна поднялась на пять позиций в 2016 по сравнению с прошлым годом в Глобальном инновационном индексе (ГИИ), заняв 43 место из 128 стран [2].

Список использованной литературы:

1. Рейтинг РБК: 50 самых быстрорастущих компаний России [Электронный ресурс] <http://www.rbc.ru/ratings/business/18/11/2015/5649e7269a79478a63c3e236#Методика>

2. Гохберг Л., Рудь В. Как Россия выглядит в мировом рейтинге инноваций [Электронный ресурс] <https://iq.hse.ru/news/187958980.html>

© Кузьмина Е.Е., 2017 г.

Кулик А.М.,

к.э.н., доцент,

Рожанская А.Г.,

студентка 3 курса

НИУ «БелГУ»

г. Белгород, Российская Федерация

БЕЛГОРОДСКИЙ РЕГИОН В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

В настоящее время благодаря процессам глобализации внешнеэкономическая деятельность регионов претерпела значительных изменений, в следствие которых, каждый регион Российской Федерации является самостоятельным экономическим субъектом, реализующий свой экономический потенциал, влияя на формирование внешнеэкономической политики всей страны. Белгородская область не стала исключением и активно расширяет внешнеэкономические связи, привлекая не только импортеров, экспортеров, но и иностранных инвесторов.

Ключевые слова

Внешняя торговля, импорт, экспорт, страны - партнеры

Развитие внешней торговли во многом обусловлено приграничным положением области, огромным запасам железорудного сырья, плодородным почвам, а, следовательно, благоприятным инвестиционным климатом. Все эти факторы значительно повышают конкурентоспособность региона. Так, внешнеторговый оборот Белгородской области в 2016 году составил 0,8 % внешнеторгового оборота Российской Федерации, таким образом Белгородская область находится на 3 месте, разделяя его с Тульской областью. Следует отметить, что Белгородская область является лидером по удельному весу внешнеторгового оборота среди регионов Центрально - Черноземного района [4].

Таблица 1

Внешнеторговый оборот
центрального федерального округа России за 2016 год

	Млн. долларов США	В %	
		к 2015 г.	к итогу
Российская Федерация	331609,6	83,8	100
Центральный федеральный округ	173273,1	83,5	52,3
Белгородская область	2610,9	80,8	0,8
Брянская область	560,3	80,1	0,2
Владимирская область	1334,3	108,1	0,4
Воронежская область	1453,8	94,6	0,4
Ивановская область	411,7	92,6	0,1
Калужская область	3298,3	121,4	1,0
Костромская область	315,1	101,0	0,1
Курская область	686,9	106,4	0,2
Липецкая область	2836,1	89,3	0,9
Московская область	16614,4	109,5	5,0
Орловская область	287,3	82,5	0,1
Рязанская область	650,1	102,4	0,2
Смоленская область	1745,3	101,1	0,5
Тамбовская область	206,6	86,7	0,1
Тверская область	449,0	87,3	0,1
Тульская область	2602,6	91,1	0,8
Ярославская область	949,1	89,0	0,3
г.Москва	136261,5	79,7	41,1

Анализируя внешнеэкономические отношения со странами можно сказать, что внешняя торговля со странами дальнего зарубежья показывает отрицательную тенденцию: 23 % и 20,4 % меньше в 2015 и 2016 годах соответственно. Однако, в 2016 году наблюдалось незначительное улучшение экспортных операций с этими странами (повышение на 5 %), импорт же продолжает уменьшаться. Внешняя торговля со странами СНГ, напротив,

увеличилась на 9 % , впрочем, ситуация с экспортно - импортными операциями идентична (экспорт увеличился на 62,4, а импорт уменьшился на 9,9 %) [2].

Далее рассмотрим показатели внешней торговли Белгородской области за 2014 - 2016 гг. в таблице 2.

Таблица 2

Показатели внешней торговли Белгородской области
за 2014 – 2016 гг. (млн долларов США)

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение		Темп роста, %	
				2015 / 2014	2016 / 2015	2015 / 2014	2016 / 2015
Внешнеторгов ый оборот	6444, 2	4236, 2	3584, 2	- 2208	- 652	- 34,3	- 15,4
экспорт	3176, 0	2416, 1	2184,5	- 759,9	- 231,6	- 23,9	- 9,6
импорт	3268, 2	1820, 1	1399,7	- 1448,1	- 420,4	- 44,3	- 23,1
со странами дальнего зарубежья	3453,6	2657,5	2116,4	- 796,1	- 541,1	- 23,0	- 20,4
экспорт	2349, 7	1881, 9	1606, 5	- 467,8	- 275,4	- 19,9	- 14,7
импорт	1103, 9	775,6	509,9	- 328,3	- 265,7	- 29,8	- 34,3
со странами СНГ	2658,2	1342,8	1467,8	- 1315,4	125	- 49,5	9,3
экспорт	607,2	355,8	578,0	- 251,4	222,2	- 41,4	62,4
импорт	2051, 0	987,0	889,8	- 1064	- 97,2	- 51,9	- 9,9

В общем объеме экспорта Белгородской области за 2016 год по географическому признаку большая часть приходится на страны, не являющиеся членами СНГ (59 %), а именно Турция, Италия, Китай, Египет. Несмотря на преобладание в структуре внешней торговли стран дальнего зарубежья, наблюдается спад объемов практически среди всех стран. Так, торговля с Китаем упала на 22 % до 134,9 млрд. долларов, Нидерландами и США – на 77,5 % , Словакией – на 30 % . Однако есть исключения, например, внешнеторговый оборот с Польшей увеличился на 35 % , с Испанией на 13 % , с Венгрией на 5 % [3].

Таблица 3

Экспорт Белгородской области с основными странами - партнерами,
млн. долл. США

	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015 ^а	2016 ^б
Экспорт								
Всего	473,2	1415,1	2704,2	3427,3	3159,2	2956,9	2237,7	2184,5
в том числе:								
в страны СНГ	200,2	487,4	790,0	889,9	804,8	807,2	355,8	578,0
Азербайджан	0,3	6,4	23,3	39,5	38,6	35,8	15,9	16,5
Беларусь	---	---	---	---	---	---	---	110,6
Казахстан	6,4	42,9	51,5	---	---	---	---	151,4
Республика Молдова	1,5	29,1	7,0	35,8	20,5	36,0	9,2	9,3
Украина	189,0	395,8	633,1	767,5	698,0	462,2	281,5	233,5
прочие страны	3,0	13,2	75,1	47,1	47,7	73,2	49,2	56,7
в страны дальнего зарубежья	273,0	927,7	1914,3	2537,5	2354,4	2349,7	1881,9	1606,5
Австрия	0,0	4,0	0,4	0,9	0,4	1,2	2,4	0,3
Бельгия	0,0	15,9	2,4	-	-	-	0,1	12,1
Болгария	0,1	0,9	6,3	4,5	10,3	8,1	5,7	6,2
Венгрия	17,3	36,7	22,3	52,0	45,6	45,6	13,5	14,2
Германия	23,9	142,5	101,1	95,5	92,7	111,5	82,7	77,9
Египет	5,5	36,6	42,2	115,2	185,5	238,5	154,6	137,6
Индия	1,8	40,9	48,8	35,1	9,5	0,1	1,2	0,0
Исламская Республика Иран	0,7	19,6	127,3	12,9	0,1	-	0,6	0,0
Испания	16,1	44,4	46,9	22,1	55,4	21,6	33,9	38,3
Италия	8,9	45,6	69,7	88,1	109,1	178,3	218,7	167,4
Китай	2,2	35,7	247,9	576,4	399,4	127,3	172,8	134,9
Нидерланды	0,1	3,9	275,9	342,1	224,9	185,0	85,4	19,2
Польша	14,9	75,5	52,9	98,8	80,2	67,5	41,0	55,4
Республика Корея	0,3	27,4	43,5	3,8	55,7	70,9	14,7	1,3
Румыния	21,4	45,8	11,9	40,1	24,6	24,6	18,2	17,1
Словакия	7,5	26,4	46,3	59,0	82,9	118,8	126,3	88,0
Соединенное Королев- ство (Великобритания)	10,2	3,0	7,4	1,1	2,2	25,3	3,7	0,6
США	17,7	5,0	3,0	13,2	0,7	51,4	38,7	8,7
Турция	1,9	15,3	262,9	341,0	397,9	373,5	372,6	355,0
Франция	1,0	31,7	51,5	44,6	80,9	58,2	56,1	37,8
Чешская Республика	3,0	51,2	65,9	104,7	89,7	65,6	36,5	35,5
прочие страны	118,5	219,7	377,8	486,4	426,7	576,7	402,5	399,0

Импорт Белгородской области показывает негативную тенденцию на протяжении 4 лет в следствие введения запрета на ввоз отдельных видов продукции из Австралии, Канады, Норвегии, США, стран Европейского союза, а также снижения покупательной способности компаний РФ как на сырье, так и на готовую продукцию. Так, импорт машин и оборудования из стран дальнего зарубежья, упал на 39,4 %, химической промышленности на 27,6 %, продовольствия – на 35 % в 2016 году. Однако, рост импорта из Японии, Франции, Нидерландах говорит о реэкспорте через них товаров стран ЕС, США и др. [4].

Таким образом, Белгородская область располагая всего 1,1 % населения страны производит 0,8 % валового внутреннего продукта в Российской Федерации, около 1 % и 2 % экспорта и импорта страны соответственно. Таким цифрам способствует наличие агроклиматических ресурсов и высокий уровень развития инфраструктуры. Однако с целью расширения внешнеэкономической деятельности области необходимо придать приоритетное значение совершенствованию механизма поддержки экспорта и развитию импортозамещения [1].

Список использованной литературы:

1. Белгородская область в цифрах 2016 [Электронный ресурс]: краткий статистический сборник. – Белгород: Белгородстат. – 2017. – 272 с.
2. Социально - экономическое положение Федеральных округов России в 2016 году [Электронный ресурс]: краткий статистический сборник. – Белгород: Белгородстат. – 2017.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts 34
4. Факторы устойчивого развития регионов России: монография. Книга 24 / Я.Ю. Бондарева, Н.С. Борзенкова, Н.А. Герасимова, Е.П. Дружникова, А.М. Кулик и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 174 с.
© Кулик А.М., Рожанская А.Г., 2017

Куприянов Ю.В.

Ст.преподаватель ОмГПУ
г.Омск. РФ

ПРИМЕНЕНИЕ НОРМАТИВНОГО ПОДХОДА В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПЛАНИРОВАНИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА

Аннотация:

Одной из важных проблем в современном производственном планировании является обеспечение сбалансированного планирования производственного цикла. Целью настоящей статьи является обоснование применения нормативного подхода в решении указанной проблемы. Методом подхода является система расчета производственных, технологических, процессных нормативов на основе формализованных показателей. Результатом статьи является предложение по составлению унифицированной системы нормативов для каждого специализированного производственного цикла. В результате применения нормативного подхода к оперативно - календарному планированию будет обеспечена гарантия соблюдения основных принципов производственного цикла.

Ключевые слова:

Нормативный подход, производственное планирование, производственный цикл, оперативно - календарное планирование

Проблемы оптимизации производственного цикла в оперативно - производственном планировании связаны с применением нормативного подхода к производственному планированию, основоположником которого в начале XX века стала школа научного управления У.Ф.Тейлора.

Нормативный подход в производственном планировании, как правило применяется на уровне оперативно - производственного планирования.

Оперативно - производственное или оперативно - календарное планирование – заключительная стадия производственного планирования промышленного предприятия. [3,с.4]

В рамках данного этапа объемные показатели производственной программы распределяются между основными структурными производственными подразделениями как по горизонтали (между цехами), так и по вертикали – цех – участок – рабочее место.

Основной объектом планирования выступает производственный цикл, прежде всего его время с учетом всей совокупности технологических и нетехнологических операций, всех видов сопутствующих простоев. [2,с.97]

Производственный цикл относится к ключевым направлениям планирования организации производственного процесса во времени и пространстве. Визуально производственный цикл имеет структуру дерева и состоит, как из различных технологических процессов, так и по каждому процессу из простых и сложных подпроцессов. Основой его оптимальности являются обязательные принципы:

- пропорциональность ($K_{пр} = M_{\min} / M_{\max}$, где M_{\min} - минимальная пропускная способность, или параметр рабочего места в технологической цепи (например, мощность, разряд работ, объем и качество информации и M_{\max} - максимальная пропускная способность), состоящая в равной пропускной способности разных рабочих мест одного процесса.

- непрерывность ($K_{непр} = T_{раб} / T_{ц}$, где $T_{раб}$ - продолжительность рабочего времени; $T_{ц}$ - общая продолжительность процесса) как отношение рабочего времени к общей продолжительности процесса:

- параллельность ($K_{пар} = T_{цпар} / T_{цпол}$), как степень совмещения операций во времени.

Виды сочетаний операций приводят к комбинациям последовательного, параллельного и параллельно - последовательного выполнения производственных работ и процессов..

- прямоточность ($K_{прі} = D_{опі} / D_{фі}$, где $D_{опі}$ - оптимальная длина прохождения предмета труда по i - му процессу; $D_{фі}$ - фактическая (проектная) длина прохождения предмета труда по i - му процессу) как степень оптимальности пути прохождения предмета труда.

- ритмичность ($K_{ритм} = S V_{ф}' / S V_{п}'$, где $V_{ф}'$, - фактический объем выполненной работы за анализируемый период (декада, месяц, квартал) в пределах плана (сверх плана не учитывается); $V_{п}'$ - плановый объем работ), как принцип равномерности выполнения операций (процессов) во времени.

С точки зрения указанных принципов производственного цикла устанавливается размер партии, обеспечивающий минимальные ресурсные затраты и максимальный выход продукции на единицу времени. Несмотря на стремление производственных служб увеличивать размер партии с целью равномерного снижения затрат по транспортировке, переналадке на единицу продукции, пропорционально размеру загрузки рабочих мест растет и степень риска невыполнения плана и нарушения производственного цикла в результате неверного планирования производственного цикла в рамках всей совокупности рабочих мест.

Основная коллизия состоит в образовании нарушения пропускной способности производства, которая описана теоретиками ТОС (теории ограничения систем). Ошибки планирования приводят к невыполнению, прежде всего, финансовых индикаторов в виде

запланированных себестоимости, выручке (планов по отгрузке продукции) и маржинальной прибыли, растет критическое значение нагрузки маржинальной прибыли на единицу трудоемкости изделия.

Одним из вариантов решения данной проблемы является работа с нормативами. Необходимо стремиться к максимальному обеспечению сменно - суточных заданий полным комплектом нормативов на основе расчетов, прямых измерений при помощи хронометража и визуально - экспертного наблюдения. Унифицированная попроцессная система нормативов включает, как правило, нормативы, как по уровню производства (рабочее место – участок – цех – межцеховая кооперация), по стадиям технологических переделов, так и по этапам производственной логистики - внутрицеховой, межцеховой и складской.

Унифицированная система нормативов на каждом предприятии должна постоянно пополняться и обновляться, а также настраиваться в зависимости от типа и масштаба производства. Своевременная корректировка и постоянная работа с системой производственных нормативов является самым эффективным инструментом обеспечения проектных характеристик производственного цикла и условием выполнения финансовых показателей производственной программы промышленного предприятия.

Список использованных источников

1. Батаева А.С. Машиностроение полного производственного цикла // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки / 2014. Вып.4 - 1. С. 146 - 150.
2. Благих И.А., Сальников Д. Ю. Управление производственным циклом предприятия (организации) // Проблемы современной экономики / 2010. С. 97 - 100.
3. Дуболазов В.А. Оперативно - календарное планирование на промышленном предприятии. – М.: Экономист. - 2014. – 36 с.
4. Кулик О. С., Уандыков Б. К. Оптимизация производственного и коммерческого циклов // Управление большими системами: сборник трудов // УБС, 2000. Вып. 2. – С. 78–79.
5. Сельсков А. В. Особенности развития производственного цикла промышленной корпорации // Транспортное дело России. 2011. Вып.11.С. 28 - 33

© Куприянов Ю.В. 2017

Лаврут Н.С.,
кафедра «Мировая экономика и финансы»
ФГБОУ ВО «Дальрыбвтуз», г.Владивосток, РФ

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «НК «РОСНЕФТЬ»)

Аннотация

В данной статье рассмотрены понятие корпоративного предпринимательства, особенности его формирования и функционирования в современных российских реалиях на примере нефтегазовой корпорации Роснефть.

Ключевые слова

Корпоративное предпринимательство, система, факторы развития, инновационность, эффективность

Функционирование системы корпоративного предпринимательства предполагает объединение предприятий без потери самостоятельности, снижение издержек производства и получение прибыли. Основными формами корпоративного предпринимательства выступают корпорации, ассоциации, концерны, синдикаты, консорциумы, финансово - промышленные группы.

Корпоративное предпринимательство как современная форма ведения бизнеса в масштабах мирового рынка базируется на высоком уровне обобществления производства, концентрации и централизации капитала [6]. По мере консолидации производства и капитала предпринимательство перестает относиться к приоритетной области действий самостоятельных фирм, превратившись в повседневное занятие руководителей и специалистов крупных компаний, затрагивая государственные и международные отношения. Формирование корпоративного предпринимательства в условиях современной российской действительности оказывает значительное влияние на социально - экономическое развитие страны в целом и ее отдельных регионов.

Масштабные предпринимательские объединения в основных отраслях экономики позволяют более гибко и надежно, чем отдельные компании реализовать преимущества корпоративного предпринимательства, а именно:

- выявлять различные источники привлечения и формы капитала для организации производства (аренда, кредит, инвестиции);
- многоканально использовать ресурсно - сырьевую и материально - техническую базы;
- обеспечивать массовое производство и комплексное применение прогрессивной техники и технологии;
- перевести инновационный цикл «исследование – производство – потребление» в межотраслевую плоскость;
- развивать совместные вспомогательные и обслуживающие производства;
- создавать и развивать территориальную производственную и социальную инфраструктуру [1,3].

Таким образом, корпоративное предпринимательство представляет собой процесс, который позволяет существующим компаниям расширять и перепрофилировать направление своей деятельности, внедряясь на новые рынки и создавая новые бизнес, продукты и услуги.

Рассмотрим систему корпоративного предпринимательства в России на примере ПАО «НК «Роснефть» – лидера российской нефтяной отрасли и одной из крупнейших публичных нефтегазовых корпораций мира. Основными видами деятельности корпорации являются поиск и разведка месторождений углеводородов, добыча нефти, газа, газового конденсата, реализация проектов по освоению морских месторождений, переработка добытого сырья, реализация нефти, газа и продуктов их переработки на территории России и за рубежом [5].

Изучение корпоративной документации и официальных отчетов о деятельности корпорации на рынке за последнее десятилетие позволяет выделить основные характеристики системы корпоративного предпринимательства ПАО «НК «Роснефть»:

- использование внутренних ресурсов (как сэкономленных, так и сгенерированных);
- расширение компетенций корпорации в ранее не затронутых областях (выход на новые рынки, разработка и внедрение инновационных технологий);
- приобретение новых навыков и знаний (обучение и повышение квалификации сотрудников, привлечение сторонних экспертов);
- организация проектного управления;
- повышение инициативности сотрудников [2, 5].

Ключевые элементы системы корпоративного предпринимательства ПАО «НК «Роснефть» как значимого представителя российского бизнеса представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Система корпоративного предпринимательства Роснефти

Организационное обновление реализуется посредством реорганизации и постоянной оптимизации корпоративной и производственной структуры, процесса автоматизации и повышения квалификации сотрудников компании.

Сегодня ПАО «НК «Роснефть» занимает лидирующие позиции по разработке и внедрению передовых технологий и инноваций. Инновации охватывают все сферы деятельности компании, обеспечивая ей устойчивое технологическое превосходство. Активное и последовательное инновационное развитие выражается в постоянном создании, совершенствовании и внедрении новейших технологий и оборудования, адаптации и использовании передового мирового опыта, повышении качества управления и контроля над бизнес - процессами, а также в непрерывном повышении компетенции специалистов. Разработку инноваций осуществляет Корпоративный научно - проектный комплекс, объединяющий 26 корпоративных научно - исследовательских и проектных институтов ПАО «НК «Роснефть», в которых работают около 12 тысяч квалифицированных специалистов.

Внутренний корпоративный венчуринг – современный инструмент конкурентной борьбы, предполагающий инвестирование в инновационную деятельность компании через собственный венчурный фонд [6].

ПАО «НК «Роснефть» обладает положительной деловой репутацией, которая строится на реализации направлений, представленных на рисунке 2.



Рисунок 2. Факторы формирования деловой репутации Роснефти

Система корпоративного предпринимательства подразумевает объединение разнопрофильных компаний. Так, ПАО «НК «Роснефть» имеет 23 дочерних предприятия, которые помимо разработки и добычи нефти и газа осуществляют производство нефтепродуктов, их реализацию, инвестиционную деятельность, финансовую и банковскую деятельность как в России, так и за ее пределами (Швейцария, Кипр, Люксембург) [5].

Компания стремится постоянно повышать эффективность бизнес - процессов и организационную эффективность (рис. 3).



Рисунок 3. Приоритеты развития корпоративного предпринимательства Роснефти

Изученные материалы о ПАО «НК «Роснефть» позволяют выделить принципы стратегического развития корпоративного предпринимательства:

1. Инновационность (постоянное совершенствование корпоративной системы развития; непрерывная разработка и внедрение новых технологий; мониторинг и адаптация передового мирового опыта; обучение специалистов).

2. Эффективность (совершенствование бизнес - модели, корпоративной структуры и системы корпоративного управления; оптимизация и диверсификация портфеля активов; оптимизация логистики; контроль над расходами; оптимизация структуры капитала).

3. Прозрачность (соблюдение современных российских и международных требований; доступность информации для всех заинтересованных сторон; регулярное обновление информации; ежеквартальная отчетность по международным стандартам; открытый диалог с акционерами и инвесторами).

4. Устойчивый рост (увеличение капитализации; стратегическое планирование; наращивание объемов добычи; эффективное развитие перерабатывающих мощностей в соответствии с требованиями времени и рынка; оптимальное использование сырья и производство продукции высокого качества; совершенствование системы управления рисками).

5. Социальная ответственность (экологическая и промышленная безопасность; обеспечение безопасных условий труда; охрана здоровья; улучшение качества жизни сотрудников и их семей; поддержка образования; вклад в социально - экономическое развитие территорий) [4, 5].

Таким образом, функционирование системы корпоративного предпринимательства способствует существенному совершенствованию и повышению эффективности стратегического управления корпорацией ПАО «НК «Роснефть», которая, являясь одной из крупнейших российских компаний, достигает не только высоких производственных и финансовых показателей, но и вносит вклад в развитие и процветание страны, в улучшение условий жизни ее граждан.

Список использованной литературы

1. Белоусова О.А. Корпоративное предпринимательство: как вдохнуть жизнь в устоявшийся бизнес. М.: Клуб директоров по науке и инновациям, 2012. – 23 с.

2. Минцберг Г., Альстранд Б., Лампель Ж. Стратегическое сафари. Экскурсия по джунглям стратегического менеджмента. Учебное пособие. М.: Альпина Паблишер, 2016. – 366 с.

3. Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент. Учебник. – М.: Юрайт, 2017. – 488.

4. Федюкович Е.В. Корпоративное предпринимательство: экономические и организационные аспекты // Российское предпринимательство. – 2016. – Том 17. – №8. – С. 951 - 966.

5. Официальный сайт ПАО «НК «Роснефть» [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.rosneft.ru/>, 2017.

6. Kuratko D.F., M.H. Morris & J.G. Covin. 2011. Corporate entrepreneurship & innovation. 3rd ed. South - Western: Cengage Learning.

© Лаврут Н.С., 2017

Мамаева Л.И.
Студентка 1 курса
Научный руководитель: И.С.Сыркова
к.э.н., доцент кафедры «Экономики и менеджмента»
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»,
г.Сочи, Российская Федерация

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются пути и возможности развития российской экономики как инновационной, а не сырьевой. Анализируется статистика российского экспорта.

Ключевые слова

Инновация, индустриальное и постиндустриальное общество, инвестирование, государство.

Благополучие государства зависит от экономики, а та в свою очередь от путей её развития. Если провести опрос среди молодого поколения на тему «Какие товары являются лидерами российского экспорта?», большая часть ответов будет содержать различные виды сырья. Данное мнение подтверждается статистикой [1, с.3] (см. рис.1)

Конечно, утверждать, что это единственные источники экспорта – ошибочно. Но что основные товары, которые наша страна может предложить миру, базируются на природных ресурсах - реальный факт.

То, что национальная экономика основана в большинстве на сырьевой базе, не способствует положительному экономическому развитию, а с учетом постоянного сокращения природных ресурсов, вовсе ведет к спаду.

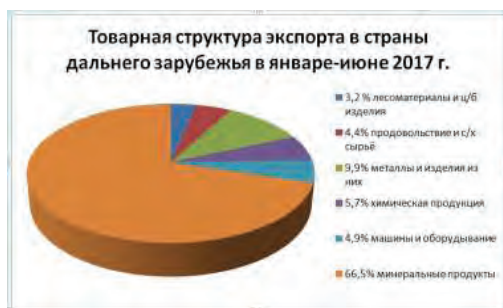


Рисунок 1. Статистика товарной структуры экспорта в страны дальнего зарубежья в январе - июне 2017 г.

Следовательно, нужны другие факторы, способствующие экономическому росту. Инновационное развитие является необходимым фактором. Как уже было упомянуто, ресурс инновационный технологий – это знания. В России около 146 млн. человек (на 2017 год по данным Росстата). Безусловно, интеллектуальная база в стране есть, но на инновационное развитие влияют и другие немаловажные факторы:

1. **Поддержка государства.** Например, создание специальных лабораторий, классов общего доступа, где возможны проведения различных опытов и экспериментов; прививание интереса молодому поколению к инновациям, по способам проведения

различных мероприятий по данной тематике, рекламы; введение налоговых льгот; финансовая поддержка инновационных проектов.

2. **Взаимосвязь науки и производства.** Само производство основано на результатах научных трудов. Но дойдя до определенного этапа, данная взаимосвязь выдерживает паузу в своем развитии. Происходит это, вероятно, из-за риска неэффективности. Внедрение инноваций в производство должно быть рассчитано на долгосрочный период, с определенным объемом и затратами на данное введение. Учитывая эти показатели высчитывается критерий экономической эффективности.

3. **Инвестирование.** База для реализации любого инновационного проекта – инвестиции. В большинстве случаев это венчурные инвестиции. Имея высокую степень риска инвестор так же имеет вероятность получения высокой прибыли. Зачастую решение стратегически важных вопросов производится совместно инвестором и инноватором, что тоже является положительным моментом

4. **Высшее образование.** В настоящее время есть разница между выпускниками вузов и талантливыми новаторами. Причин этому может быть множество, например, малая часть или вовсе отсутствие практики, отсутствие стремление познать и создать что-либо новое. Выход из этого положения есть, но реализация за системой образования за которую в конечном счете отвечает государство.

Все вышеперечисленные факторы для развития инноваций существуют в России, но реализованы они не в полной мере. Поэтому одна из основных целей национальной экономики – это вклад в инновационное развитие. Благодаря чему Россия перейдет от индустриального к постиндустриальному обществу, сможет стать конкурентоспособной на мировом рынке не только по экспорту сырьевых товаров, но и инновационных технологий.

Список использованной литературы.

1. Екатерина Быркова «Внешняя торговля России в 2017 году: итоги первого полугодия» 16 Август 2017 // ПРОВЭД.РФ (Электронный ресурс) Режим доступа <http://провэд.рф/analytics/research/43722-vneshnyaya-topgovlya-possii-v-2017-godu-itogi-pervogo-polugodiya.html>, дата обращения 21.10.2017 г.

2. Г. М. Кузёмкина. Пособие для студентов технических специальностей / Г. М. Кузёмкина. – Гомель: УО «БелГУТ», 2005.– 82 с

3. Шумаев В.А. Управление инновациями: состояние, теория, практика: монография / В.А. Шумаев. Моск. ун - т им. С.Ю. Витте. М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2015. 172 с.

© Мамаева Л.И. 2017

Молодцов М.В.

Студент 4 курс ННГУ, Нижний Новгород

Кириллова А.В.

Студентка 4 курса ННГУ, Нижний Новгород

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ TOYOTA COROLLA НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Автомобили Toyota пользуются огромным спросом на рынке поддержанных авто, а модель Corolla входит в тройку самых продаваемых ежегодно. По итогам 9 месяцев

текущего года было продано 2,73 миллиона поддержанных иномарок. На первом месте находится Ford Focus, а на втором изучаемая модель Corolla с продажами в 76 тыс.шт.[1]. Её стоимость складывается из множества факторов, важных как для владельца, так и для потенциального покупателя. 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	

Рассмотрим предложение автомобилей Toyota Corolla 2012 - 2016г.г. выпуска с объемом двигателя 1,6 л. Получена выборка размером 210 предложений. Проверим переменные на мультиколлинеарность. Для этого построим матрицу коэффициентов парной корреляции и исключим сильные межфакторные связи.

Таблица 2. Матрица коэффициентов парной корреляции.

	X1	X2	X3	X4
X1	1	0.46366617...	-0.17110324...	0.16540030...
X2	0.46366617...	1	-0.1662255...	0.15803770...
X3	-0.17110324...	-0.1662255...	1	-0.0189489...
X4	0.16540030...	0.15803770...	-0.0189489...	1

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	-53.91445	4.927939	-10.94057	0.0000
X2	-0.788901	0.165053	-4.779680	0.0000
X3	40.07280	8.847932	4.529058	0.0000
X4	-13.80830	6.550793	-2.107882	0.0363
C	1000.913	20.61707	48.54779	0.0000
R-squared	0.606370	Mean dependent var	739.5190	
Adjusted R-squared	0.598689	S.D. dependent var	96.56939	
S.E. of regression	61.17586	Akaike info criterion	11.08890	
Sum squared resid	767209.5	Schwarz criterion	11.16860	
Log likelihood	-1159.335	Hannan-Quinn criter.	11.12112	
F-statistic	78.94826	Durbin-Watson stat	2.164875	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Проведем проверку значимости модели в целом. Критерий Фишера (F - критерий) выполнен, так как $F - statistic = 78.94 > F(табл.) = 2.41$. Делаем вывод о существенной связи стоимости автомобиля с факторами, включенными в модель. Проведем проверку значимости параметров регрессии с помощью критерия Стьюдента: $t(табл.) = 1.97$. Значение $t - statistic$ каждого параметра больше табличного, поэтому все параметры статистически надежны. Так как значение Probability всех параметров меньше 0.05, то делаем вывод о том, что все коэффициенты полученного четырехфакторного уравнения регрессии значимы. Итак, составим четырехфакторное уравнение регрессии, которое примет следующий вид:

$$Y = 1000.913 - 53.91X_1 - 0.78X_2 + 40.07X_3 - 13.8X_4$$

Итак, построенное уравнение позволяет сделать несколько выводов:

- С каждым годом авто в среднем теряет на вторичном рынке 53.91 тыс. руб. своей стоимости
- С каждой тыс.км. пробега авто теряет в среднем 0.78 тыс. руб.
- Автоматическая коробка передач обходится в среднем на 40.07 тыс. руб. дороже механической
- С каждым новым владельцем по ПТС стоимость снижается в среднем на 13.8 тыс.руб.

Таким образом, модель 2014 года с 63 тыс.км. пробега (среднее значение отобранных машин) с автоматической коробкой передач и одним владельцем будет стоить около 816 тыс. руб., что означает сохранение 81 % первоначальной стоимости.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт АВТОСТАТ. <https://www.autostat.ru>

© Молодцов М.В., Кириллова А.В., 2017

Морозова Д. Р.

магистрант 2 курса ВятГУ, г. Киров, РФ

Научный руководитель: Деветьярова И. П.

канд. экон. наук, доцент ВятГУ, г. Киров, РФ

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

В статье приводится понятие конкурентоспособности предприятий розничной торговли, рассмотрены факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность предприятий розничной торговли функционирующих на рынке канцтоваров и офисных принадлежностей.

Ключевые слова

Конкурентоспособность, торговое предприятие, конкурентоспособность торгового предприятия, факторы выбора.

Актуальность. Проблема исследования конкурентоспособности актуальна, поскольку носит универсальный и всемирный характер. В настоящее время с развитием и ужесточением условий рынка возникла необходимость изучения конкуренции, исследование и совершенствование методов оценки конкурентоспособности предприятий, в том числе розничной торговли.

В экономической литературе авторы рассматривают конкурентоспособность предприятий с разных позиций, при этом основной акцент конкурентоспособности различается: доля рынка, эффективность использования ресурсов, отдельные факторы и / или их сочетания и т.д. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятий включают 3 направления: маркетинговый, факторный и комплексный.

Маркетинговый подход характеризуется определением таких показателей как: доля рынка, привлекательность рынка, степень удовлетворенности потребителей. В рамках данного подхода широко применяются матричные методы (матрицы ADL, BCG, GE / McKinsey) [2]. Комплексный подход предполагает комплексную оценку конкурентоспособности предприятия, которая осуществляется на основании выделения не только текущей, но и потенциальной конкурентоспособности.

Факторный подход к оценке конкурентоспособности предприятия состоит в выявлении и оценке ключевых факторов успеха в сравнении с предприятиями - конкурентами. Различные исследователи по - разному трактуют данные факторы. Например, А.А. Томпсон - мл. и А.Дж. Стрикленд выделяют качество и характеристики продукции; репутацию (имидж), производственные мощности, инновационные возможности, применяемые технологии, дилерскую сеть и возможности распространения, финансовые ресурсы [3]. В свою очередь Д. Кревенс считает, что наиболее важными являются ключевые компетенции, определяемые конкурентными преимуществами, универсальностью (конкурентное преимущество в различных ситуациях), сложностью дублирования [1]. Таким образом, выбор ключевых факторов в большей степени зависит от специализации и сферы деятельности предприятия, а также от цели исследования.

В рамках факторного подхода было проведено исследование с целью выявления наиболее важных факторов, оказывающие влияние на конкурентоспособность торговых предприятий, реализующих канцтовары и офисные принадлежности с позиции покупателя.

Методом для определения факторов конкурентоспособности предприятия торговли г. Кирова явилось анкетирование. Репрезентативность выборки составила 68 человек. В программе статистической обработки данных SPSSStatistic была составлена таблица сопряженности, представленная ниже.

Таблица 1 - Комбинированная таблица по полу и возрасту

Количество		Возраст			Всего
		15 - 29	30 - 44	45 - 64	
Пол	Женский	10	15	13	38
	Мужской	8	13	9	30
Всего		18	28	22	68

Таким образом, можно сделать вывод, что рассчитанный объем выборки соблюден. Проведенный факторный анализ показал, что на конкурентоспособность магазина оказывают влияние 5 основных компонентов.

Компонент «репутация магазина» включает в себя такой критерий, как отзывы знакомых. Мнение покупателей формируется часто на советах и отзывах друзей и знакомых. Если эти отзывы положительны – его выбирают чаще. Но если покупатели ушли, неудовлетворенные сервисом, то это не только не привлечет новых клиентов, но и может отпугнуть тех, кто уже однажды совершил покупку.

Компонент «логистическая доступность» включает в себя: место расположения, режим работы, наличие доступной парковки. Удачное место расположения торговой точки – половина успеха. Если магазин находится на окраине города, до него не ходят автобусы и / или отсутствуют парковочные места, то это отрицательно скажется на деятельности магазина. Только если магазин крайне известен или предлагает уникальную в своем роде услугу, то только в этом случае можно привлечь потенциальных покупателей.

Компонент «квалификация персонала» включает в себя качество и компетентность торгового персонала. Непосредственное взаимодействие покупателя с продавцом - основа процесса обслуживания в магазине формата торговли через прилавок. Восприятие магазина и дальнейшая лояльность клиента зависит от первого впечатления и общения с персоналом магазина.

Четвертый компонент «знание ассортимента» включает в себя такие факторы, как: ширина и глубина ассортимента, наличие сайта. Разнообразие и полнота ассортимента дает конкурентные преимущества. Наличие сайта позволяет узнать о магазине, если потенциальный покупатель обратится за справкой в сеть Интернет о предложениях и вариантах покупки необходимого товара. Наличие сайта позволит расширить клиентскую аудиторию.

Пятый компонент «сервис» включает в себя: цена, качество, возможность безналичной оплаты, наличие послепродажного обслуживания. Данный компонент позволяет говорить о важности для покупателей качества обслуживания, дополнительный услуг и цены. Данный компонент также подтверждает мнение о том, что при наличии высокого и удовлетворяющего уровня обслуживания, покупатели готовы платить больше.

В одном из вопросов анкеты респондентам предлагалось оценить важность факторов в зависимости от того, насколько они являются определяющими при выборе магазина по 7 - бальной шкале, где 1 - совсем не оказывает влияния, 7 – является определяющим. Всего было предложено десять факторов.

Таким образом, наиболее значимыми факторами, оказывающими влияние на выбор магазина канцтоваров стали: цена товара, качество, место расположения, режим работы, ассортимент магазина. Наименее значимыми, но менее важными: парковки, компетентность персонала, внешнее и внутреннее оформление, наличие дополнительного обслуживания. Факторами, практически не оказывающими влияние, стали наличие / отсутствие сайта, возможность безналичной оплаты, отзывы знакомых.

Закключение. Обеспечение конкурентоспособности предприятий розничной торговли является важной проблемой, решение которой в первую очередь связано с направлениями работы в соответствии с выделенными факторами: совершенствованием процесса продажи и повышением качества сервисного обслуживания, или, иначе говоря, осуществление целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах товародвижения.

Список использованной литературы:

1. Кревенс Д. Стратегический менеджмент: пер. с англ. / Д. Кревенс. - Москва, 2008. – 512 с.
2. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер. - Москва, 2011. - 453 с.
3. Томпсон - мл. А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: пер. с англ. / А. А. Томпсон - мл., А. Дж. Стрикленд. - Москва, 2007. – 928 с.

© Морозова Д. Р., 2017

Науразбаева Ю. В.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга,

Кузнецова Е. В.

к.с.н., доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга,

ИНЭК, Уфимский государственный авиационный технический университет,

г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ «ВРАЧ - КЛИЕНТ» В САНАТОРИИ

Аннотация

Авторами рассматривается специфика управления конфликтами «врач - клиент» в санаторно - курортной отрасли.

Ключевые слова

Управление конфликтами, особенности конфликтов в медицине.

Актуальность исследования обусловлена значимостью санаторно - курортного лечения [1, с. 95], наблюдением за состоянием здоровья [3, с. 162] и, одновременно, проявлением частых конфликтных ситуаций между врачами и клиентами здравниц, желающими в счет путевки получить значительно большее количество процедур. Врачи в своей профессиональной деятельности многократно сталкиваются с недовольством со стороны гостей санатория, перерастающим в разногласие, противостояние и, наконец, противоборство.

Психологическая и педагогическая компетентность врачей. В своей работе врач общается на нескольких уровнях: с коллегами - врачами, подчиненными, начальством и отдыхающими санатория [4, с. 255]. На каждом уровне имеются свои особенности. На уровне «врач - отдыхающий» доминирует педагогическая направленность, т.к. кроме врачебной помощи, клиент ждет от врача человеческой поддержки, надеясь, что его выслушают, поддержат, направят, расскажут о здоровом образе жизни и умиротворенном отдыхе. Также на уровне «врач - отдыхающий» важна психологическая помощь и пристройка к гостю по позе, жестам, интонации, тембру голоса, дистанции, транзактной роли и т.п.

Барьеры установления доброжелательных отношений между врачами и клиентами здравниц:

- личностные черты характера (агрессивность, нетерпимость, стремление к доминированию, категоричность);
- барьеры отрицательных эмоций (чувство брезгливости, страха, обиды, раздражения);
- барьеры вербального и невербального восприятия (голос, одежда, прическа, манеры поведения, жесты);
- информационные барьеры (искажение информации);
- мотивационные барьеры. Стимулы общения врача и клиента различаются. Если первый стремится максимально узнать все болезни и их причины, то второй, – нередко скрывает эту информацию;
- ролевые барьеры. Врач играет роль педагога, родителя, наставника. Гость санатория – роль капризного ребенка, требующего бунтаря и т.п.
- барьеры «обратной связи», когда отсутствует прием «активное слушание».

Данные барьеры трансформируются в конфликты, которые врачи должны умело разрешать, то есть управлять конфликтами [2, с. 97].

Скрипты в ролевых конфликтных ситуациях «врач - клиент санатория». Скрипты – это сценарии разговора, закреплённые в документальной форме, использование которых позволит сократить время диалога, улучшить взаимопонимание, предотвратить конфликты. Рекомендуется внедрить следующие скрипты в деловую врачебную практику здравниц:

1. У Вас все дорого. **Скрипт 1:** Цена соответствует высокому качеству! **Скрипт 2:** У нас дифференцированная ценовая политика, подстроенная под потребности гостей санатория.
2. Ваши процедуры мне не помогают. **Скрипт:** Эффект от назначенных процедур проявится не сразу. Должно пройти определенное время.
3. Я знаю, какие назначения Вы должны мне сделать. **Скрипт:** Процедуры, которые я назначу, принесут Вам только пользу.
4. Вы загоняли меня по кабинетам. **Скрипт:** Я подберу Вам программу с меньшим количеством процедур, но таких же эффективных для Вашего здоровья. Вам нужно будет проходить меньшее количество кабинетов.
5. Добавьте еще по времени и продлите количество дней ручного массажа. **Скрипт:** я не могу увеличить время на массаж, как и не могу добавить количество сеансов массажа, т.к. назначил(а) Вам количество согласно конкретной лечебно - оздоровительной программы.

Список использованной литературы

1. Кузнецова Е. В., Науразбаева Ю. В. Маркетинг в санаторно - курортной сфере // Проблемы внедрения результатов инновационных разработок: сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 частях, 2017. – С. 95–97.
2. Кузнецова Е. В., Науразбаева Ю. В. Специфические составляющие санаторно - курортного маркетинга // Проблемы внедрения результатов инновационных разработок: сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 частях, 2017. – С. 97–99.
3. Майский Р. А., Гайнуллин Т. Р. Внедрение систем наблюдения за здоровьем и физическим состоянием студентов как фактор успешного образовательного процесса // Особенности организации физкультурно - оздоровительной деятельности в вузах на современном этапе социально - политического развития России: Материалы

Международной научно - методической конференции, посвященной XXXI летним Олимпийским играм, 2016. – С. 161–164.

4. Науразбаева Ю. В. Современные технологии управления персоналом // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. – Уфа: УГАТУ, 2014. – С. 254–257.

© Науразбаева Ю. В., Кузнецова Е. В., 2017

Николян М.М.,

студент,

факультет экономики и процессов управления

Сочинский государственный университет,

Научный руководитель Сыркова И.С.,

к.э.н., доцент

кафедры экономики и менеджмента

Сочинский государственный университет,

г. Сочи, Российская Федерация

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Аннотация

Актуальность темы исследования обусловлено тем, что в основе построения современного общества лежат отношения собственности. Процесс обособления и отчуждения товарно - материальных ценностей предшествует всегда процессу их потребления. Процесс отчуждения, потребления и присвоения в историческом аспекте определялся во многом возможностью отдельного человека или их группы воздействовать физически на остальных членов общества. Процесс организации общественных отношений в современном мире в отношении части потребления разного рода благ регламентировано законодательством и гарантируется государством.

Государственная форма собственности свое развитие получала в условиях необходимости выполнения экономически, социальных и политических функций, а также невозможности установить право собственности на отдельные предметы природно - ресурсного потенциала (водные объекты, воздушное пространство и др.).

Государство в современном мире выступает крупнейшим собственником различного имущества. От того, насколько эффективно управляется государственной собственностью будет во многом зависеть степень развития экономики страны, благосостояния общества и показатели деятельности хозяйствующих субъектов. В этой связи актуальным представляется изучение процесса отношений государственной собственности и ее роль в рыночной экономике.

Ключевые слова

Государственная собственность, приватизация, продажи государственной собственности.

Согласно Указа Президента РФ № 596 программа приватизации предусматривает завершение до 2016 года выхода государства из капитала компаний «несырьевого сектора»,

не относящихся к субъектам естественных монополий и организациям оборотного комплекса, за исключением:

– организаций, включенный в перечень стратегических акционерных обществ и стратегических предприятий, которые будут включаться в прогнозный план после принятия Президентом РФ решения об уменьшении степени участия Российской Федерации в управлении стратегическими акционерными обществами или об исключении соответствующих предприятий из числа стратегических предприятий;

– находящиеся в собственности Российской Федерации миноритарных пакетов акций акционерных обществ, являющихся дочерними обществами головных компаний вертикально - интегрированных структур;

– находящихся в федеральной собственности «единичных» акций акционерных обществ, затраты бюджетных средств на подготовку к приватизации которых превышают возможные доходы федерального бюджета от их приватизации.

Реализация программы приватизации направлена на достижение целей и задач, предусмотренных государственной программой Российской Федерации «Управление государственным имуществом»:

– создание условий с целью эффективного управления федеральным имуществом, которое необходимо для выполнения органами власти России государственных функций, и отчуждение федерального имущества, которое востребовано в коммерческом обороте;

– достижение оптимальной структуры и состава федерального имущества через сокращения в экономике доли государства, а также оптимизирование состава федеральных организаций, которые действуют в конкурентных отраслях экономики;

– повышение эффективности продажи акций крупных компаний с государственным участие для создания условий привлечения инвестиций, а также технологического развития и модернизации экономики.

На начало 2015 года прогноз поступлений средств от приватизации крупнейших государственных предприятий в федеральный бюджет составил 12 млрд. руб. Но с учетом ухудшения макроэкономической ситуации в России, введением санкционных (ограничительных) мер для ведущих российских компаний, отдельных предпринимателей, процедуры реализации федеральных пакетов акций в отношении некоторых компаний (например, ПАО «Совкомфлот») были перенесены на 2016 год.

Следовательно, в текущем 2016 году продолжается приватизация акций 410 обществ (таблица 4).

Согласно распоряжения Правительства РФ, полномочий по организации продажи пакетов акций 220 акционерных обществ (43,9 %) осуществляют ОАО «Российский аукционный дом» и ООО «Инвестиционная компания «Внешкомбанка».

Таблица 1

Структура акционерных обществ, включенных в программу приватизации федерального имущества на период 2014 - 2016 гг., ед. [3]

	31.12.2014	31.12.2015
Включено в программу приватизации	981	977
Не подлежит продаже, в том числе:	208	357
находятся в завершающей стадии банкротства	29	64
подлежит внесению в уставной капитал	113	129
не ведут хозяйственную деятельность	30	66
процедура ликвидации	17	19

иные проблемы, не позволяющие осуществить приватизацию, в т.ч.	19	79
– полномочия собственника осуществляет министерство обороны	16	18
– приостановка приватизации (на основе решений Правительства РФ, изменения стратегии распоряжения имуществом, в т.ч. исключение из программы приватизации, внесение в ВИС и пр.)	0	59
– иные проблемы, не позволяющие осуществить приватизацию	3	2
Продано в предшествующем году	0	107
Подлежит продаже	773	513
Количество проведенных торгов	341	462
Продано	107	103
Подлежит приватизации в 2016 году	666	410
Количество торгов, объявленных с подведением итогов в 2016 году		84

Если обратить внимание на структуру продаж государственной собственности в 2014 - 2015 годах, то можно сделать вывод, что сумма сделок в 2015 году была меньше проданного в 2014 году, однако представленные в таблице 5 данные свидетельствуют о превышении плановых показателей в 2014 году – на 168 %, в 2015 году – на 47 %.

Таблица 2

Структура продаж государственной собственности России в 2014 - 2015 годах [3]

	Общее количество	Сумма сделок, млрд. руб.	Плановое задание, млрд. руб.	Превышение планового задания, %
продано в 2014 г.	107	8,02	8	168
продано в 2015 г.	103	7,34	5	47
	210	15,36		

При этом, к наиболее крупным продажам были отнесены сделки, превышающие сумму 150 млн. руб. В таблице 6 приведены наиболее крупные сделки с государственной собственностью России в 2015 году.

Таблица 3

Наиболее крупные продажи государственной собственности России в 2015 году [3]

№	№ распоряжения Правительства РФ	Наименование Эмитента	Общая сумма сделки, млн. руб.
1	459 - р	Мурманский морской рыбный порт, г. Мурманск	1 026,8
2	1111 - р	Материально - технического снабжения гражданской авиации «Авиатехснаб», г. Москва	986,0

3	459 - р	Мурманское пароходство, г. Мурманск	660,0
4	1111 - р	Фундаментпроект, г. Москва	454,8
5	1111 - р	Научно - производственный комплекс «Суперметалл», им. Е.И. Рывина, г. Москва	307,0
6	459 - р	Племенной птицеводческий завод «Лабинский», пос. Прохладный, Краснодарский край	303,3
7	459 - р	Хлебзавод № 9, г. Москва	216,4
8	1111 - р	Дорожное эксплуатационное предприятие № 14, пос. Октябрьский, Московская область	188,5
9	459 - р	Северное морское пароходство, г. Архангельск	168,4
10	1111 - р	Дорожное эксплуатационное предприятие № 26, г. Домодедово, Московская область	155,1

Выполнение бюджетного задания по доходам от приватизации в 2015 году и получение сопоставимых с 2014 годом результатов по показателям продаж в количественном и стоимостном выражениях стало возможным благодаря интенсивности проводимых приватизационных процедур (в 2015 году почти на 40 % увеличилось количество объявляемых приватизационных торгов).



Рисунок 1 – Выполнение плана приватизации по годам, в %

Таблица 4

Распределение количества продаж акцией по размеру пакета в процентах

Доля участия государства в уставном капитале общества	Приватизировано в 2014 году		Приватизировано в 2015 году	
	количество	в % к общему количеству	количество	в % к общему количеству
Общее количество хозяйственных обществ, в т.ч.	107	100	103	100

со 100 % - м государственным участием	72	67	64	62
с долей участия государства от 50 % до 100 % - 1 акция	3	3	2	2
с долей участия государства от 25 % до 50 % - 1 акция	19	18	13	13
с долей участия государства менее 25 %	13	12	24	23

Таким образом, динамика состоявшихся в 2015 году продаж сопоставима с 2014 годом. Наибольшее количество приватизационных сделок осуществлялось в отношении 100 % пакетов акций акционерных обществ с государственным участием.

Список использованной литературы:

1. Экономическая теория: учебник / под ред. В.Д. Камаева. – 11 - е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДИОС, 2013. – 486 с.
2. Тупчиенко В.А. Государственная экономическая политика: учебное пособие. – М.: Юнити - Дана, 2015. – 663 с.
3. Официальный сайт Федерального агентства по управлению федеральным имуществом URL: <https://www.rosim.ru/Attachment.aspx?Id=55661> (дата обращения: 22.10.2017)
4. Горбатов С.А. Проблемы и перспективы развития управления муниципальным имуществом // Портал научно - практических публикаций [Электронный ресурс]. URL: <http://portalnp.ru/2015/04/2551> (дата обращения: 22.10.2017)

© Николяна М.М., Сыркова И.С., 2017

Никулина Л.О.

Студент 4 курса БашГАУ,
г. Уфа, РФ

Научный руководитель:
Нигматуллина Г.Р.

Канд. эконом. Наук, доцент БашГАУ,
г. Уфа, РФ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «АГРОТЕХСТРОЙ»

Анотация

Статья посвящена анализу финансового состояния ООО «Агротехстрой». Особое внимание внимание акцентировано на составе и структуре актива и пассива баланса, на отчете о финансовых результатах ООО «Агротехстрой».

Ключевые слова

Бухгалтерский баланс, актив, внеоборотный актив, оборотный актив, пассив, финансовый результат, имущество, статья баланса, валовая прибыль, чистая прибыль, выручка, себестоимость.

Основой для проведения финансового анализа ООО «Агротехстрой» стали данные: Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

Количество рассматриваемых периодов при проведении анализа – 3.

Данные по первому рассматриваемому периоду приведены на 31.12.2015 г.

Данные по последнему рассматриваемому периоду приведены на 31.12.2016 г.

Бухгалтерский баланс представляет собой перечень имущества предприятия (в активе) и источников его приобретения (в пассиве) на конкретную дату. Имущество предприятия, отраженное в активе баланса делится на внеоборотные (долгосрочного пользования) активы и оборотные (краткосрочного пользования) активы.

К оборотным активам относятся ресурсы предприятия, использующиеся в процессе производственного цикла, то есть производственные запасы, товары, хранящиеся на складе, текущая дебиторская задолженность и т.д.

Источники формирования имущества находящегося в активе ООО «Агротехстрой», отражены в пассиве баланса, который в свою очередь состоит из двух разделов: капитал и резервы, краткосрочные обязательства.

Ликвидность и эффективность использования текущих активов определяются величиной чистого оборотного капитала, который является разницей между текущими оборотными активами и краткосрочной задолженностью предприятия.

Так как величина чистого оборотного капитала напрямую зависит от структуры баланса, рассмотрим четыре основные модели построения структуры капитала, и определим - к какой из них относится структура ООО «Агротехстрой».

Приступим к анализу ООО «Агротехстрой» (см. табл. 1).

Таблица 1 Состав и структура оборотных активов
ООО «Агротехстрой»

Статья баланса	2016 г.		2015 г.		Темп прироста
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	
Основные средства	23897	54,34	26672	67,59	- 10,40
Запасы	9622	21,88	6940	17,59	38,65
Дебиторская задолженность	9944	22,61	3682	9,33	170,07
Денежные средства	511	1,16	2170	5,5	- 76,45
Итого активов	43974	100,00	39464	100,00	11,43

Из таблицы видно резкое увеличение дебиторской задолженности на 70 % , в то время, как денежные средства уменьшили на 76,45 % .

Таблица 2 Состав и структура пассива баланса ООО «Агротехстрой»

Статьи баланса	Тыс.руб.			Структура		
	2016 г	2015 г	2014 г	2016 г	2015 г	2014 г
Уставный капитал	10	10	10	0,02	0,03	0,23
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	13364	5810	-	30,39	14,72	-
Заемные средства	5008	11623	3988	11,39	29,45	91,3
Заемные средства	8610	9093	640	19,58	23,04	14,65
Кредиторская задолженность	9166	5093	-	20,84	12,91	-
Доходы будущих периодов	-	7835	-		19,85	-
Прочие обязательства	7816	-	-	17,77	-	-
Итого пассивов	43974	39464	4368	100,00	100,00	100,00

В части пассивов (см. табл. 2), увеличение валюты баланса в 2015 г. в наибольшей степени произошло, в основном, за счет роста статьи "Нераспределенная прибыль". За прошедший период рост этой статьи составил 7554 тыс. руб..

Таблица 3 Отчет о финансовых результатах
ООО «Агротехстрой», тыс. руб.

Показатели	2016 г	2015г	В абсол. выражении	Темп прироста, %
Выручка	40493	22322	18171	81,4
Себестоимость продаж	- 29861	- 20109	- 9752	48,5
Валовая прибыль (убыток)	10632	2213	8419	380,43
Прибыль (убыток) от продаж	10632	2213	8419	380,43
Проценты к уплате	- 1907	- 1154	- 753	65,25
Прочие доходы	2489	9107	- 6618	- 72,67
Прочие расходы	- 3660	- 2090	- 1570	75,12
Прибыль (убыток) до налогообложения	7554	8076	- 522	- 6,46
Чистая прибыль (убыток)	7554	8076	- 522	- 6,46

Как видно из "Отчета о финансовых результатах", за последний год организация получила прибыль от продаж в размере 10 632 тыс. руб., что составило 26,3 % от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 8 419 тыс. руб., или в 4,8 раза.

По сравнению с прошлым годом в текущем увеличилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 18 171 и 9 752 тыс. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (+81,4 %) опережает изменение расходов (+48,5 %).

Список использованной литературы:

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие / Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 214 с.
2. Сигидов Ю. И. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: Монография / Ю.И.Сигидов - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 120 с.
3. <http://www.bashstat.ru/>

© Никулина Л.О. , 2017

Новоселова Т.Н.

аспирант кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Финансово - экономического института
Тюменского государственного университета
Тюмень, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ: ОПЫТ КАНАДЫ

Аннотация:

Муниципалитеты, формируя финансовую стратегию в рамках финансовой политики, имеют возможность отвечать на запросы со стороны местного сообщества. Автором рассматривается практический опыт Канады. Существующая концепция формирования финансовой стратегии местного сообщества позволяет уделять внимание индивидуальным потребностям каждого человека.

Ключевые слова:

финансовая политика, местное сообщество, финансовая стратегия, муниципалитет

В последние годы все больше внимания со стороны исследователей привлекает вопрос формирования финансовой политики. Устойчивость социально - экономического развития в условиях неопределенности не возможна без точно определенных стратегических целей в сфере финансов, соответствующих тактических задач, правильно подобранного финансового механизма. Финансовые проблемы негативно отражаются и на социальной сфере.

На сегодня в государственном звене финансов сложилась практика централизации значительной части финансовых ресурсов на федеральном уровне. Это оправдано

потребностью эффективного использования ресурсов для обеспечения устойчивости национальной экономики в условиях кризиса.

Но, формирование финансовой политики в иерархии власти сверху вниз вызывает разрыв между ожиданиями конкретного человека в удовлетворении его потребностей со стороны государства и фактически полученными благами (материальными и нематериальными). Можно предположить, что чем выше этот разрыв, тем выше чувство неудовлетворенности конкретного человека.

Подтверждение данного предположения в выводах исследований социальной напряженности и протестных настроений населения в период 2000 - 2014 гг., проведенные Дементьевой И.Н., Родимушкиной О.В., Черниковой И.А., Яковлевым О.В. [1,2] В частности, в период экономического кризиса накопление скрытой протестной активности происходит под влиянием нескольких групп факторов. Среди них преобладают неудовлетворенность населения собственным материальным положением и общей экономической ситуацией. Исследователи указывают так же, что большое влияние на протестное настроение населения оказывает политика, проводимая органами власти. Так как причина протестных настроений расположена в области финансовой политики, то и решение этой проблемы можно найти в этой сфере.

Интересным в этом плане представляется опыт Канады (провинция Квебек). Как и Россия, Канада имеет федеративное устройство, находится в той же климатической зоне, является одной из крупнейших стран с развитой экономикой. Субъекты федерации - провинции, имеют более самостоятельные, чем российские регионы. Поэтому опыт провинции Квебек целесообразно рассматривать как пример решения проблемы.

В провинции Квебек в 1996 - 1998 гг. в качестве антикризисных мер правительство осуществляло финансирование только крупных промышленных проектов, не уделяя внимания потребностям местных сообществ. Игнорирование потребностей населения в пользу бизнеса обусловили формирование протестных движений. Наиболее известное из них — общественное движение женщин «Хлеба и роз». Марш протеста против нищеты в результате правительство было вынуждено изменить финансовую политику и уделить внимание муниципалитетам, общественному сектору экономики.

В частности, в опубликованной журналом «*Vie économique*» статье Jacques Fiset отмечается, что под давлением общественных движений, кристаллизованных в национальном движении «Хлеба и роз» 1995 года правительство согласилось учитывать все стороны экономики Квебека в концепции «социальной экономики» [3, с.54]. Подразумевается включение предприятий и организаций общественного сектора в программы развития.

Правительство приняло практические меры по укреплению муниципального уровня власти и снижению социальной напряженности. Была создана рабочая группа «Муниципалитеты — Регион». В результате работы группы была представлена концепция инструмента (органа) который, на местном уровне обеспечит реализацию принципа справедливости в отношениях между местным сообществом и региональным правительством. Таким органом стали центры местного развития (ЦМР). Моделью данной концепции послужили народные протесты в части требований к правительству. Одобрив концепцию, правительство предложило дополнить функции ЦМР - образовать специальный финансовый фонд для экономики общественного сектора.

Миссия ЦМР задумана не как развитие экономики или социальное развитие, но, скорее, местное развитие. Она открывает двери в видение общего развития, результатов принимаемых сегодня решений в долгосрочном развитии. В соответствии с этой концепцией, миссия ЦМР мобилизует всех местных участников (партнеров) для общей работы в деле развития экономики и создания рабочих мест (предпринимательства) на территории в условиях партнерства между правительством и местным сообществом. ЦМР играет роль вдохновителя, мотиватора и мобилизующего агента для местного сообщества. Таким образом, миссия ЦМР Квебека - местное развитие и поддержка предпринимательства находится в центре общественной экономики и системы финансов. Коллектив предпринимателей является заинтересованной стороной долгосрочного развития каждой территории Квебека.

Считаем, что опыт канадской провинции Квебек в формировании стратегических планов и тактических задач в рамках муниципальной финансовой политики является положительным. Использование данного подхода может содействовать в разрешении противоречий между удовлетворением индивидуальных потребностей членов местного сообщества и среднестатистическими потребностями, устанавливаемыми федеральным центром. Таким образом, на муниципальном уровне при распределении финансовых ресурсов будет решаться главная задача - обеспечение развития экономики территории исходя из социальных приоритетов местного сообщества.

Список использованной литературы.

1. Дементьева И.Н. Протестные настроения в комплексе трендов общественного развития // Проблемы развития территории, 2014. - вып. 4 (72). - с.67 - 81.
2. Родимушкина О.В., Черникова И.А., Яковлев О.В. Социальная напряженность и протестная активность в России // Общество и право, 2015. - № 1 (51). - с. 300 - 304.
3. Jacques Fiset, Les CLD, premiers outils locaux de finance solidaire couvrant l'ensemble du Québec // Revue Vie économique, volume 4, numéro 3 : mars 2013. - pp. 54 - 58.

© Новоселова Т.Н., 2017

Юлдашбеков И.Е.

Нышаналиева Р.М.

Органова Я.И.

Университет «Туран», каф. Маркетинг и логистика,

Республика Казахстан, Алматы

Логистика, 4 курс, 4ЭЭ

Научный руководитель Полухина Е.А

КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

В статье рассматриваются, какими бывают каналы распределения, их функции, проблемы связанные с выбором канала распределения, также товародвижение, его цели, выбор кратчайшие путей движения.

Канал распределения - это интеграция средств форм и отдельных лиц, которые способствуют передаче право собственности на конкретный товар или услугу в процессе их перехода от производителя к потребителю.

Обеспечить прибыльность бизнеса и охватить целевую аудиторию - это самое главное, что должны учитывать при выборе канала распределения.

Каналы распределения бывают: косвенными, прямыми и смешанными.

Прямые каналы представляют собой перемещение товаров и услуг без участия посреднических организаций. Между производителями и потребителями в свою очередь они проводят контроль над маркетинговой программой и располагают ограниченными целевыми рынками.

Косвенные каналы связаны с перемещением товаров и услуг сначала изготовителя к участнику - посреднику, а потом от него — к потребителю.

Косвенные каналы обозначают участие предприятий и фирм, которые с целью увеличения своих рынков и объемов сбыта, согласны отказаться от многих сбытовых функций и расходов и, соответственно, от определенной доли контроля над сбытом, а также готовы несколько ослабить контакты с потребителями.

Чаще всего предприятия используют смешанные каналы, т.е. комбинации прямых и косвенных каналов.

Сегодня компании чаще всего прибегают к выбору нескольких каналов распределения товаров и объединяют силы для охвата большей аудитории. Так, например, компания Уолт Дисней заключила контракт с компанией McDonalds, по осуществлению которого каждый ребенок с набором Хелпи Мил получает игрушку - персонажа мультфильма компании Уолт Дисней и приглашение в кинотеатр на просмотр фильма.

Функции каналов распределения.

- 1) исследовательская функция – постоянный мониторинг рынка;
- 2) функция взаимосвязей – установление контактов с потенциальными покупателями, а также подгонка товара под выдвигаемые требования рынка (сервисное обслуживание, упаковка, фасовка, сортировка и т. д.);
- 3) функция согласования – заключение договоров, контрактов, проведение деловых переговоров;
- 4) организационная – разработка и формирование наиболее оптимальной системы транспортировки и складирования;
- 5) стимулирующая;
- 6) финансовая;
- 7) функция риска.

Каналы распределения можно характеризовать и по числу составляющих их уровней.

Любой посредник, который выполняет определенную работу по приближению товара и права собственности на него к конечному покупателю называют уровнем канала распределения(рис.1). Длина канала определяется числом имеющихся в нем промежуточных уровней.

Канал нулевого уровня - состоит из производителя реализующего товар непосредственно покупателю, минуя посредников. Также называется канал прямого маркетинга.

Одноуровневый канал состоит из одного посредника на рынках товаров промышленного назначения. Таким посредником может быть агент по сбыту или брокер.

Двухуровневый канал включает в себя нескольких посредников. На рынках товаров промышленного назначения могут быть промышленные дилеры и дистрибьюторы, а на потребительских - оптовые и розничные продавцы.

Трехуровневый канал состоит из трех посредников. К примеру, возьмем, в промышленности между оптовыми и розничными торговцами обычно стоят мелкие оптовики, которые скупают товары у крупных оптовиков и перепродают их небольшими партиями в розничную торговлю. Также существуют каналы с большим числом уровней.

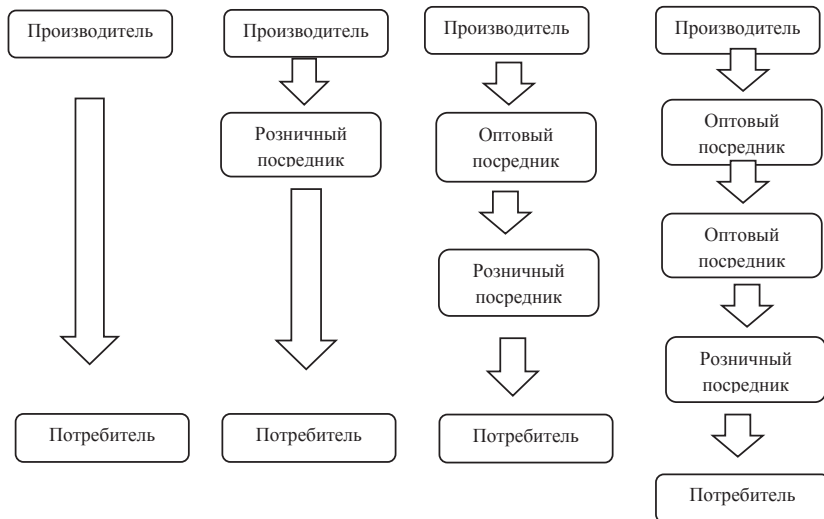


Рис.1 Уровни канала распределения

Вертикальная маркетинговая система (ВМС) включает в себя производителя, одного или нескольких розничных торговцев, которые действуют как единая целая система. Создается с целью наиболее эффективной работы всего канала, управление конфликтами.



Рис.2 виды договорных вертикальных маркетинговых систем

Существуют три типа договорных вертикальных маркетинговых систем(Рис.2):

1. Добровольная система под управлением оптовика, которая формирует цепи независимой розничной торговли, являясь помощью им в конкуренции.

2. Кооператив различных торговцев - это группа независимых розничных торговцев или магазинов розничной торговли, которые интегрируются для централизации совместных закупок и проведения политики в области продвижения товара.

3. Франшизная организация - это группа участников канала, которая является держателями привилегий, их объединяет несколько этапов производственно - распределительного процесса.

Франшиза - это контрактное объединение производителей, оптовых и сервисных организаций независимых предпринимателей. Посредники покупают право осуществлять определенную деятельность под известной маркой - брендом или в соответствии с конкретным набором правил.

Горизонтальная маркетинговая система (ГМС) - это система, которая включает в себя некоторое количество предприятий, которые объединяют свои усилия в совместной деятельности по производству и сбыту продукции.

Товародвижение заключается в обработке, хранении и доставке товаров. В понятие входят функции управления производственными запасами, перевозки товаров, складирования и хранения, погрузочные и разгрузочные работы и упаковки.

Товародвижение – потенциальное орудие создания спроса. Улучшив систему товародвижения можно повысить уровень обслуживания, снижать цены, таким образом, привлекая дополнительных клиентов. Что является главной целью фирмы, но организация теряет клиентов в том случае, когда не обеспечивает поставку товара в срок.

Цели товародвижения. Многие фирмы ставят целью товародвижения доставку нужных товаров, в определенные места, и точно в срок с минимальными издержками. Ни одна из систем товародвижения не может одновременно обеспечить максимальный сервис для клиентов, до минимума уменьшить издержки по распределению товаров. Поддержание больших товарно - материальных запасов, безупречную систему транспортировки и многочисленность складов - это и есть лучший сервис. Это способствует росту издержек по распределению. Ориентация на сокращение издержек подразумевает дешевую систему транспортировки, поддержание небольших товарно - материальных запасов и небольшое число складов.

Складирование — это деятельность, которая включает в себя сбор и временное хранение запасов на складах. В свою очередь хранение включает в себя действия по складированию, техническому обслуживанию, контролю, комплектации, учету и выдаче запасов. Многие сельскохозяйственные товары носят сезонный характер, хотя спрос на них постоянный. Организация складского хранения помогает устранить эти противоречия.

Организации используют склады длительного хранения и транзитные склады. На складах длительного хранения товар находится в течение среднего или длительного отрезка времени. Транзитные склады получают товары с разных предприятий и от разных поставщиков и как можно скорее отгружают их в места назначения.

Транспортировка - процесс перемещения груза с помощью каких - либо транспортных средств. От выбора перевозчика зависят уровень цен, своевременность доставки и состояние к моменту прибытия товаров к месту назначения.

При отгрузке товаров складам, дилерам и потребителям - фирма может выбирать из пяти видов транспорта.

Железнодорожный транспорт. Ж / д транспорт – крупнейший по объему грузоперевозчик страны, был мотором и продуктом революции в промышленности. По критерию затрат на перевозки, именно железно дорожный транспорт наиболее выгодный при перевозке груза на дальние расстояния, особенно характерно это для груза навалочного типа – каменного угля, руды, песка, лесной и сельскохозяйственной продукции. В полном объеме используется оборудование для эффективной обработки отдельных видов груза. Пользуются спросом платформы для перемещения автомобильных прицепов, осуществляется предоставление услуг в пути, такие, как переадресация груза в другой пункт назначения, уже после отгрузки, прямо на маршруте и обработка товаров в ходе перевозки. США обладает самой длинной протяженностью дорог на сегодняшний день, а Германия самой густой сетью (км железной дороги на квадратный метр территории).

Водный транспорт. Водный транспорт подразделяется на морской и речной. Морской транспорт осуществляет перевозки по морям и океана, а речной - внутриматериковым водоемам. Морская транспортировка грузов незаменима при межконтинентальных перевозках, когда нет возможности доставить груз сухопутным путём. Главным достоинством перевозок морским транспортом считается: высокая провозная и почти неограниченная пропускная способность, т.е. можно перевозить практически любые грузы и в любом количестве, низкая себестоимость перевозки на дальние расстояния, но значительно медленнее автомобильного и железнодорожного транспорта.

Речной транспорт используется на внутренних водных путях и имеет ограниченную зону обслуживания. Речной транспорт имеет сезонный характер.

Автомобильный транспорт. Автотранспорт более распространенный вид грузоперевозок. Большую часть своих грузоперевозок автотранспорт осуществляет в городах. Имеет существенную гибкость маршрутов и частоту графика движений. Автотранспорт осуществляет грузоперевозки, так говоря «от двери до двери», избавляя отправителей от лишних перевозок. К сильным сторонам автомобильного транспорта относятся: высокая скорость доставки грузов; большая маневренность; перевозка грузов может осуществляться без промежуточных перегрузок, т.е. непосредственно со склада отправителя на склад получателя. Грузовики – рентабельный вид автотранспорта для перевозки на небольшие расстояния дорогостоящих товаров.

Трубопроводный транспорт. Трубопроводы – это механизм, транспортировки полезных ископаемых ресурсов от места их добычи до рынка. Транспортировка нефтепродуктов производится чаще всего трубопроводным транспортом, так как это намного дешевле, чем по железным путям, но дороже чем транспортировка водным транспортом. Минус водного транспорта - он очень медленный и зависит от погодных условий. Большее количество трубопроводов используются владельцами для транспортировки их собственных продуктов. Это, наряду с воздушным транспортом, более современный вид транспорта. Вероятно, многие и не знают, что еще до второй мировой войны в ряде городских кварталов Львова существовал трубопровод, по которому доставлялось пиво.

Воздушный транспорт. Самая большая часть транспортной инфраструктуры. Хотя по уровню затрат грузовые авиаперевозки гораздо дороже железнодорожных или автомобильных видов транспорта. Воздушный транспорт предпочитают в случаях, когда

потребителю важна высокая скорость доставки, либо для доставки товара на отдаленные рынки, куда невозможно попасть другим видом транспорта. Использование авиационного транспорта позволяет снизить требуемый уровень товарных запасов, уменьшить число складов, сократить издержки на упаковку.

Выбор вида транспорта. При выборе способа доставки грузов, грузовладелец должен руководствоваться множеством критериев: скорость, надежность и стоимость. Если отправителю важна скорость доставки, то он выбирает между воздушным и автомобильным транспортом. Если отправитель хочет отправить товар с минимальными издержками, выбор делается между водным и трубопроводным транспортом. В данный момент наиболее выгоден автомобильный транспорт, что объясняет рост его доли в объеме перевозок.

Список использованных источников

- [http://bizbook.online / book - marketing / kanalyi - raspredeleniya - tovarodvijenie - priroda.html](http://bizbook.online/book-marketing/kanalyi-raspredeleniya-tovarodvijenie-priroda.html)
 - [http://fmi.asf.ru / Library / Book / Panova / G6 _ 1.html](http://fmi.asf.ru/Library/Book/Panova/G6_1.html)
 - [http://www.uamconsult.com / book _ 175 _ chapter _ 23 _ GLAVA _ 17. _ KANALY _ RASPREDELENIJA _ I _ TOVARODVIZHENIE.html](http://www.uamconsult.com/book_175_chapter_23_GLAVA_17_KANALY_RASPREDELENIJA_I_TOVARODVIZHENIE.html)
 - [http://fmi.asf.ru / Library / Book / Panova / G6 _ 1.html](http://fmi.asf.ru/Library/Book/Panova/G6_1.html)
 - [http://www.nnre.ru / delovaja _ literatura / marketing _ kurs _ lekci / p12.php](http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/marketing_kurs_lekcii/p12.php)
- © Юлдашбеков И.Е., Нышаналиева Р.М., Органова Я.И. 2017

Органова Я.И.

Нышаналиева Р.М.

Юлдашбеков И.Е.

Университет «Туран»,

каф. Маркетинг и логистика,

Республика Казахстан, Алматы

Логистика, 4 курс, 4Э2

Научный руководитель

Иманбекова М.А.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ JUST - IN - TIME И СИСТЕМЫ КАНВАН ПРИ УПРАВЛЕНИИ ТОВАРНЫМИ ПОТОКАМИ КРЕПЕЖНОЙ ПРОДУКЦИИ В АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИИ

За период последних 5 –7 лет уровень логистических затрат, связанных с размещением заказов, хранением и транспортировкой по результатам проводимых исследований постоянно увеличивался. Данный показатель влияет на эффективность производства и реализации готовой продукции, а так же влияет на конкурентоспособность предприятий и страны в целом.

Для эффективного решения данных проблем необходимо внедрение методов и технологий, позволяющих снижать затраты, связанные с созданием и хранением запасов, а также сокращать время и соблюдать сроки поставок.

Одним из вариантов, позволяющих решить приведенные выше проблемы современных российских предприятий, является логистическая концепция JUST - IN - TIME (перевод «точно - в - срок», далее в тексте JIT).

Данная концепция управления материальными потоками в производстве опирается на потребность, которая создается текущим спросом на готовую продукцию. Реализация готовой продукции, которая «вытягивается» с производства служит сигналом для начала производственного процесса, в котором создается потребность сырья, материалов и комплектующих на каждом участке вплоть до поставщиков сырья, материалов, комплектующих. Для обеспечения бесперебойности такого "вытягивающего" процесса, организация логистической системы требует высокого качества продукции на каждой стадии процесса, жесткого исполнения поставщиком сроков поставки и корректного прогнозирования спроса на готовую продукцию.

Для решения поставленной задачи возможно внедрение системы KANBAN.

Особенности системы KANBAN. Для регулирования в системе KANBAN используют сигнальные устройства (карточки и пр.). При безбумажной технологии в автомобилестроительных предприятиях, при управлении потоками крепежных материалов в виде сигнальных устройств вместо карточек используются контейнеры (KLT тара). Одним из основных элементов системы KANBAN - карточки и контейнеры. Разрешение производить или поставлять дополнительные комплектующие исходит из последующих операций. Карточка - разрешение на получение или производство следующей партии комплектующих.



Рис. 1. Вид KLT контейнера, используемого для крепежной продукции

Вместо карточек можно использовать контейнер в качестве сигнального устройства. В этом случае появление пустого контейнера на производственном участке визуально сигнализирует о необходимости его заполнения. Количество материальных запасов регулируется простым добавлением или удалением контейнеров.

Другим вариантом организации сигнализации является маркировка на полу, выполненная в виде контура тары. Пустое место, обозначенное контуром, сигнализирует о необходимости пополнения. Также возможна установка стеллажей у производственного участка, где каждое место выступает в виде сигнального устройства и его освобождение служит сигналом для его пополнения.

Возможны другие способы сигнализации, в том числе основанные на IT технологиях.

Система KANBAN не должна приводить к нулевым материальным запасам на производственном участке и обеспечивает контроль количества материалов, которое должно находиться в производственном процессе в данный момент времени

Пустой контейнер заполненный контейнер

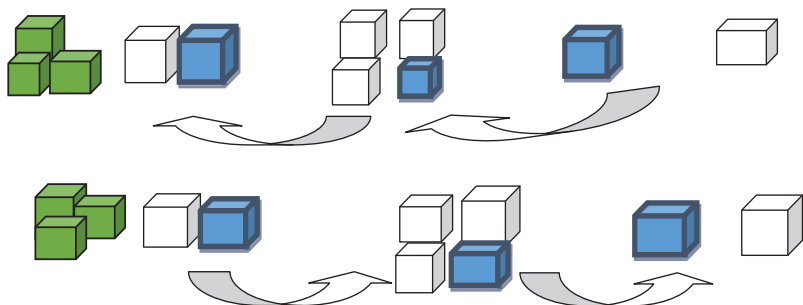


Рис.2 Схема движения материальных потоков при организации системы KAN BAN

Особенности системы JIT. При функционировании системы JIT ничего не производится и запас на производственном участке не пополняется, пока конечный продукт не будет реализован или отгружен. Когда конечный продукт "вытянут", для восполнения изъятого "вытягиваются" изделия из предыдущей стадии производства или от поставщиков. Таким образом, система JIT предполагает обеспечение производственного участка всем ассортиментом материалов и комплектующих, в количестве необходимом для производства сборки (изготовления) такого количества производимых изделий на данном участке, которое его покинуло.

Таким образом, отправной точкой для пополнения запаса на производственном участке при реализации системы KANBAN является сигнал, выдаваемый в виде карточки или пустого контейнера по мере его окончания, но при этом на производственном участке есть полностью заполненный контейнер в объеме запаса, достаточного для работы на период пополнения + 10 – 30 % (страховой запас). В системе JIT отправной точкой служит отгрузка готового изделия с производственного участка, после которой осуществляется пополнение запаса в объеме, необходимом для производства следующего аналогичного изделия.

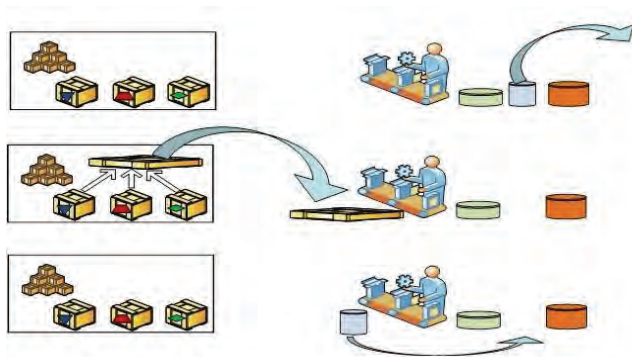


Рис.3 Схема движения материальных потоков при организации системы JIT

В настоящее время система снабжения крепежными материала автопроизводства характеризуется, как правило, большой неравномерностью (коэффициент неравномерности доходит до 20), что обусловлено созданием запасов на территории потребителя достаточных на месячный план производства, что является недопустимым при внедрении концепции ЛТ. Поэтому при организации складов на территории потребителей, которые создаются с целью равномерного обеспечения потребностей производства по системе ЛТ, должно происходить снижение уровня содержащегося запаса и площади хранения.

Для обеспечения производства по системе KANBAN или по системе JUST - IN - TIME при поставках продукции в KLT таре для снижения уровня запасов, находящихся на указанных производствах рекомендуется использование стратегии управления запасами на складах «Min - Max». Функционирование такой системы заключается в определении максимально желательного уровня запаса по каждой товарной позиции на каждом из складов по критерию экономической целесообразности с учетом затрат на хранение и доставку при минимальной партии 1 KLT на товарную единицу и среднемесячного потребления каждой товарной позиции. При снижении запасов до определенных пороговых значений осуществляется заказ и пополнение товара до максимально желательного уровня. При этом на складе должен содержаться страховой запас, обеспечивающий бесперебойное снабжение производства в случае задержки плановой поставки.

Исходя из описанной стратегии, определяется структура и объем запасов, размещаемых на складах потребителей. Структура хранящихся запасов включает в себя:

Максимальный желательный запас: объем продукции, размещаемый на хранение, рассчитанный на основе критерия экономической целесообразности.

Пороговый запас: объем продукции, при достижении которого осуществляется заявка на пополнение запасов до максимально желательного уровня. Рассчитывается исходя из сроков выполнения заявки на пополнение.

Страховой запас: объем продукции, обеспечивающий бесперебойное снабжение производства в случае задержки плановой поставки.

Для определения уровня страхового запаса при прогнозируемом спросе на выпускаемую продукцию используется методика, учитывающая колебания потребности производства на отдельные позиции поставляемой продукции (среднеквадратичное отклонение) и уровень обслуживания поставщиком продукции, включающий в себя вероятность нахождения нужной детали / материала на складе в требуемый момент времени и в требуемом количестве, которая зависит от различных причин и определяет страховой фактор.

При нормальном распределении вероятности отсутствия нужного количества в нужное время комплектующих на складе используется величина обслуживания и соответствующего ему страхового фактора, согласно таблице 1, сформированной на основании теории вероятностей и математической статистики.

Табл.1. Уровень обслуживания и соответствующего ему страхового фактора

Уровень обслуживания	Страховой фактор
75	0.67
80	0.84
85	1.04

90	1.28
94	1.56
95	1.65
96	1.75
97	1.88
98	2.05
99	2.33
99.86	3.00
99.99	4.00

$$\sigma^2 = (\sum(F - A)^2) / N, \text{ где}$$

F – прогнозируемый спрос,

A – фактический спрос (в единицах измерения продукции) для i - го периода;

N – количество рассматриваемых периодов.

- Определение страхового запаса (SS) для группы продукции:

$$SS = \sigma * SF, \text{ где}$$

SF – страховой фактор.

Для определения объема продукции по каждому типу запасов используются данные, представленные в таблице 2.

Табл.2. Перечень исходных данных для расчета запасов продукции

№ п / п	Параметр	Единица измерения	Обозначение
1.	Интенсивность потребления	шт. / ед. времени	V
2.	Время доставки заказа	Дни	
3.	Страховой запас	Шт.	SS
4.	Стоимость доставки	тг. / KLT	Сд
5.	Стоимость хранения запаса	тг. / KLT / день	Схр

На основании исходных данных по методикам, представленным ниже, определяется объем запасов по каждому типу и периодичность поставок.

1. Период поставки, t (дн.)

$$t = \sqrt{\frac{2C_d}{C_{xp} * V}}$$

2. Пороговый уровень запаса, H_n (шт.)

$$H_n = SS + t_d * V$$

3. Максимально желательный уровень запаса, H_{max} (шт.)

$$H_{max} = H_n + V * t$$

Для расчета стоимости доставки и хранения одной грузовой единицы (KLT) используется метод определения оптимальной партии доставки в зависимости от уровня запаса в днях оборота. Оптимальный размер партии доставки определяется исходя из

минимальных суммарных издержек на хранение и транспортировку грузовой единицы. При этом затраты на грузообработку (погрузка, разгрузка, размещение, комплектация и пр.) не учитываются в затратах на хранение, т.к. они зависят от годового грузооборота, объем которого не меняется от объема партии доставки.

Следующим образом определяются суммарные затраты на хранение и доставку одной грузовой единицы (KLT) в зависимости от партии доставки C_{KLT} :

Синхронизировать процессы в цепи поставок и снизить уровень логистических затрат позволяет внедрение представленных методик в управление процессами товародвижения.

Список информационных источников:

- Альпина Паблишер, 2013. - 336 с. – ISBN: 978 - 5 - 9614 - 4429 - 2.
- «Рынок транспортно - логистических услуг в 2013 - 2014 гг. и прогноз до 2017 г.» - Интернет - портал «РосБизнесКонсалтинг» - INTERNET – М., 2014 г. - Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/research/562949992490326.shtml>, свободный. - Загл. с экрана.
- Исследования Всемирного банка по LPI // Интернет - портал Клуб логистов. – INTERNET – М., 2014 г.

© Органова Я.И., Нышаналиева Р.М., Юлдашбеков И.Е. 2017

Петрушина О.М.

зав. кафедрой таможенного дела, к. э. н., доцент

Калужский государственный
университет им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

Дениско Е.А., Тимашова А.А.

студентки 4 курса

Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Высокий уровень коррупции существенно снижает эффективность работы государственных органов. Учитывая важную роль, которую таможенная служба играет в сборе доходов, содействии торговле, обеспечении национальной безопасности и защите общества, наличие коррупции в таможенных органах отрицательно влияет на темпы социального и экономического развития страны и перспективы национального развития страны.

За 2016 год по материалам подразделений по противодействию коррупции возбуждено 409 уголовных дел, что на 34,1 % больше по сравнению с 2014 годом и на 1,5 % - по сравнению с 2015 годом (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели антикоррупционной деятельности таможенных органов

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к	
				2014г.	2015г.
Общее количество возбужденных уголовных дел, ед.	305	403	409	134,1	101,5
Количество уголовных дел по преступлениям коррупционной направленности, ед., в том числе	155	195	230	148,4	117,9
– в отношении должностных лиц	103	140	185	179,6	132,1
– в отношении взяточдателей	52	55	45	86,5	81,8
Количество возбужденных уголовных дел по преступлениям против интересов государственной службы, ед.	38	73	54	142,1	74,0
Количество возбужденных уголовных дел по другим составам преступлений, ед.	112	135	125	111,6	92,6

Источник: www.customs.ru

На рост общего количества дел оказало влияние увеличение количества уголовных дел по преступлениям коррупционной направленности. Так, в 2016 году было возбуждено 230 уголовных дел, что на 48,4 % больше по сравнению с 2014 годом и на 17,9 % - по сравнению с 2015 годом. Рост числа уголовных дел по преступлениям коррупционной направленности произошел вследствие увеличения возбуждения дел в отношении должностных лиц таможенных органов. В отчетном году по сравнению с базисным годом данное увеличение составило 79,6 % , а по сравнению с прошлым годом – 32,1 % . В свою очередь в 2016 году наблюдается сокращение возбуждения уголовных дел коррупционной направленности в отношении взяточдателей на 13,5 % и 18,2 % соответственно по сравнению с 2014 годом и 2015 годом.

По иным совершенным должностными лицами таможенных органов преступлениям против интересов государственной службы, не носящих коррупционный характер, в отчетном году возбуждено 54 уголовных дела, что на 42,1 % больше по сравнению с базисным годом и на 26 % меньше по сравнению с прошлым годом. По другим составам преступлений (в том числе по частям 1 и 2 статьи 159 УК РФ («Мошенничество»), частям 1 и 2 статьи 160 УК РФ («Присвоение или растрата»), статье 327 УК РФ («Подделка документов»)), совершенных как должностными лицами таможенных органов, так и иными лицами – 125 уголовных дел.

Динамика показателей коррумпированности таможенных органов, представлена на рисунке 1.

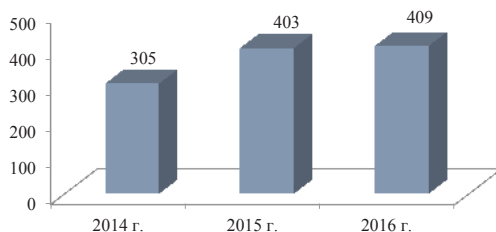


Рисунок 1 – Количество возбужденных уголовных дел, ед.

Динамика видов преступлений коррупционной направленности представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика видов преступлений коррупционной направленности, выявленных подразделениями по противодействию коррупции, случаев

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к	
				2014г.	2015г.
Получение взятки	39	67	96	246,2	143,3
Дача взятки	52	55	45	86,5	81,8
Служебный подлог	26	-	-	-	-
Халатность	18	-	-	-	-
Мошенничество, присвоение и растрата	16	40	33	206,3	82,5
Злоупотребление должностными полномочиями	-	-	19	-	-
Иные случаи	4	33	37	в 9,3 р	112,1
Возбуждено всего уголовных дел коррупционной направленности	155	195	230	148,4	117,9

Источник: www.customs.ru

Наиболее распространенными видами преступлений коррупционной направленности, выявленных подразделениями по противодействию коррупции в указанный период, являлись: получение взятки; дача взятки; мошенничество, присвоение или растрата.

По инициативе подразделений по противодействию коррупции или с их участием в 2016 году проведено 528 служебных, функциональных, инспекторских и иных проверок, что на 14,5 % больше по сравнению с 2014 годом и на 2,9 % - по сравнению с 2015 годом (табл. 3).

Таблица 3 – Меры по противодействию коррупции в таможенных органах

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к	
				2014г.	2015г.
Служебные, функциональные, инспекторские и иные проверки, шт.	461	506	528	114,5	102,9
Наказано в дисциплинарном порядке, чел.	380	513	557	146,6	108,6
Уволено из таможенных органов, чел.	6	11	10	166,7	90,9

Источник: www.customs.ru

По результатам данных проверок проведены мероприятия по устранению причин и условий совершения выявленных нарушений, приняты меры дисциплинарного и иного характера. Так, в отчетном году наказано в дисциплинарном порядке 557 должностных лиц таможенных органов, что на 46,6 % и на 8,6 % больше по сравнению с базисным и отчетным годами соответственно. В свою очередь, уволено по результатам проверок 10 должностных лиц, что на 66,7 % больше по сравнению с 2014 годом и на 9,1 % меньше по сравнению с 2015 годом.

Таким образом, в таможенных органах РФ ведется многоуровневая, плановая работа по противодействию коррупции.

Список использованной литературы:

1. О.М. Петрушина, Д.В. Недозор. Динамика показателей коррумпированности таможенных органов в Российской Федерации // Инновационные технологии нового тысячелетия: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 мая 2016г., г. Киров). В 3 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – с.100
2. О.М. Петрушина, А.М. Выродова. Анализ показателей правоохранительной деятельности таможенных органов по линии административного производства // Вопросы эволюции правовой мысли человечества: сборник статей международной научно - практической конференции (13 мая 2017г., г. Самара): в 3 ч. Ч.3. / - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – с. 194 - 196.
3. [http:// www.customs.ru](http://www.customs.ru) – Федеральная таможенная служба Российской Федерации
© Петрушина О.М., Васюкова Е.А., Тимашова А.А., 2017

Плюснина О.М.,

к.э.н., доцент

Кафедра Внешнеэкономической деятельности

УрГЭУ,

г. Екатеринбург,

Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МОНГОЛИИ С РОССИЕЙ

Аннотация: в статье характеризуется внешняя торговля Монголии с Россией, ее динамика, товарная и географическая структура, диспропорции и проблемы.

Ключевые слова: торговый оборот, экспорт, импорт, экономика, товарная структура.

Монголия и Россия связаны между собой многовековыми отношениями, в том числе торгово - экономическими отношения. Р аз витие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие

Современный этап взаимоотношений начался с XX века. В обеих странах произошли народные революции: в 1917 году в России, в 1921 году в Монголии. В 1921 году был подписан Договор о дружбе и сотрудничестве между Россией и Монголией, в рамках которого начало развиваться двустороннее торгово - экономическое сотрудничество.

В 1923 году был заключен первый торговый договор. С этого времени доля Советского союза во внешней торговле Монголии быстро росла. Например в 1923 - 1924 годы на СССР приходилось всего 14 % монгольского экспорта, то в 1928 - 1929 годы занималось 85,5 % . Советский Союз стал почти единственным покупателем монгольских товаров и превратился в основного поставщика промышленных товаров (табл.1). развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие

Таблица 1 – Внешняя торговля между СССР и МНР в 1928 - 1931 гг. [16, с.206]

Год	Экспорт товаров		Импорт товаров	
	из МНР в СССР	из МНР в другие страны	из СССР в МНР	из других стран в МНР
1928	57,8	42,2	23,8	76,2
1929	85,5	14,5	48,3	51,7
1930	90,2	9,8	74,9	25,1
1931	99,2	0,8	90,7	9,3

В 1930 году главным монгольским внешнеторговым партнером стал СССР, на долю которого приходилось 99,2 % экспорта и 90,7 % импорта Монгольской народной Республики. развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие

Далее до конца 80 - х годов СССР активно содействовал социально - экономическому развитию Монголии. Советский Союз поставлял машины, оборудование, строительные материалы для предприятий промышленности, транспорта и связи, готовил инженерно - технические кадры и осуществлял другие виды экономической и технической помощи. Экономика Монголии была ориентирована на экономику СССР. развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие

Во второй половине 80 - х годов наступил период, связанный с изменением направлений в советской внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности. Этот период характеризуется пересмотром Монголией своих торговых приоритетов и привел к значительному снижению торгового обмена между двумя странами.

В 80 - х годах прошлого века товарооборот Монголии с СССР доходил до 1,2 млрд. долл. США. После развала прежней системы товарооборот между Монголией с Россией начал резко падать и к 1998 году достиг минимального уровня 183,0 млн. долл. США [1]. развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие

Далее к двухтысячному году двусторонний товарооборот существенно сократился, из - за притока в экономику страны зарубежного капитала, ухудшения экономического положения, в том числе падения производства в связи с трудностями перехода на рыночную экономику. Во внешней торговле экспортные и импортные поставки стали осуществляться в свободно конвертируемой валюте (freely convertible currency) по ценам мирового рынка. Были предприняты усилия к диверсификации внешнеэкономического сотрудничества Монголии.

В 1990 году товарооборот с Россией составил 1256,9 млн. долларов и занимал около 90 % от общей внешней торговли Монголии, к 2000 году сократился до 251,3 млн. доллар США (5раз) и снизился до 22 % . За 1990 - 2000 КНР превратилась в главного внешнеторгового партнера Монголии. Кроме того, Монголия наладила торговлю с США, Японией и другими странами.

С 2000 - х годов стал развиваться быстрыми темпами внешнеторговый оборот Монголии, который составил 1 080,6 млн. долл. США. Из этого объема 251,3 млн. долл.

США (21,8 % из общего внешнеторговля Монголии) приходилось на торговлю с Россией. Так, в 2000 году в совокупном экспорте Монголии доля товарной группы «Минеральные товары», т.е. в основном горнодобывающей промышленности, составила 44,2 % , на текстиль и текстильные изделия 40,0 % , кожевенное сырье, пушнину и изделия из неё 10,9 % , а на продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье 5,8 % .

К 2010 году товарооборот между Россией и Монголией увеличился в 5 раз больше, чем это было 10 лет назад. Импорт из Монголии в Россию составил 82,7 млн. долл. США, увеличился на 22,4 % по сравнению с 2009 годом. А экспорт в том же году из России в Монголию составил 1 129,4 млн. долл. США, т.е. увеличился на 31,8 % по сравнению с 2009 годом. Баланс монгольско - русской торговли складывается в пользу России, и отрицательное saldo для Монголии в 2010 г. составило 1 046,7 млн. долл. США. Это произошло в основном за счет резкого сокращения монгольского экспорта и роста импорта из России. [2]

При этом сохраняется серьезный дисбаланс между экспортом и импортом: на российские поставки приходится более 90 % всего объема двусторонней торговли. Ведущее место в импорте Монголии занимают нефтепродукты и электроэнергия. ОАО «Роснефть» обеспечивает более 98 % потребностей Монголии в автомобильном бензине, авиационном и дизельном топливе.

На долю России приходится около 10 % торгового оборота страны. Он ограничивается продукцией совместного предприятия КОО «Монголросцветмет» (плавиковый шпат - 45 %), изделиями легкой промышленности (кожа, шерсть, кашемир, мех и др. изделия - 42 %). Большие количество вывозится мяса и мясопродуктов.

Монголия осуществляет внешнеторговые операции с 181 странами мира. В 2016 году монгольской внешнеторговый оборот составил 8,27 млрд. долл., а внешний товарооборот России составлял 471,2 млрд. долл.. Основные внешнеторговые показатели представлены в таб. 2.

Таблица 2 – Динамика внешней торговли Монголии за период 2013 - 2016 гг.

млн. долл. США

Основные показатели	2013	2014	2015	2016	
				Монголия	Россия
Оборот	10,627	11,011	8,467	8,275	471 200
Экспорт	4,269	5,774	4,669	4,917	285 500
Импорт	6,358	5,237	3,798	3,358	185 700
Сальдо	- 2,089	0,537	0872	1,559	99 800

Внешняя торговля Монголии составляла 10,62 млн. долл. США в 2013 году и сократилась за годы 2013 - 2016 до 8,27 млн. долл. США. [3];Н;НЛНЛ;МЛМЛМЛ;J;JML Назвтие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие

В структуре импорта страны основное место занимают товары производственного назначения: машины, транспортные средства и оборудование (20 %), минеральное топливо (16 %) и продукты питания (13 %), что в основном связано с потребностями развивающейся монгольской экономики. Это свидетельствует о низкой конкурентоспособности национального машиностроения или отсутствии производства товаров длительного пользования и многих видов инвестиционного оборудования. В структуре экспорта основное место занимают полезные ископаемые (86 %), продукты животноводства (6 %) и промышленные товары (7 %).

Сальдо внешней торговли Монголии отрицательное, так как оно сложилось из - за необходимости Монголии импортировать многие товары, начиная с продукции пищевой промышленности и заканчивая техникой и оборудованием что связано с недостаточным развитием внутреннего производства. развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое развитие развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слабое

Узость товарной номенклатуры внешней торговли страны говорит о слабой диверсификации экономики Монголии и ставит ее в высокую зависимость от ближайших географических соседей России и Китая.

Еще одной причиной, тормозящей развитие торгово - экономического сотрудничества, являются высокие таможенные пошлины, существенно увеличивающие стоимость монгольских товаров (на традиционные экспортные товары такие, как шерстяные, кашемировые и кожаные изделия) на российском рынке и делающие их неконкурентоспособными. Таможенный тариф на монгольские товары в РФ составляет от 36 до 42 процентов, и наоборот, монгольская таможенная пошлина на товары и продукцию, ввозимую из России составляет от 15 до 18 процентов. Данная проблема неоднократно обсуждалась представителями российской и монгольской сторон на самом высоком уровне.

В 2016 году товарооборот между двумя странами снизился на 14,7 % по сравнению с 2015 годом, когда товарооборот составлял 936,2 млн. долларов. Российский экспорт в Монголию за этот период сократился на 13,8 % по сравнению с 2015 годом до объёма в 880,4 млн. долл., что составило 26,2 % монгольского импорта. развитие внутреннего производства Монголии, узкая товарная номенклатура и слаботоварная номенклатура и слабое развитие развитие внутренноменклатур

Список использованной литературы

1. Емельяников С.П. Советско - монгольские отношения, 1921 - 1974 гг. В 2т. – М: Улсын хэвлэлийн газар (пресса Монголии), 1979. с. 97 - 102.
2. Обзор внешней торговли Монголии. – УБ: ТПП Монголии, 2016. 3 с.
3. Статистическая база Монгольского Национального Комитета статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nso.mn>

© Плюснина О.М., 2017

Попова С.С., Студент
Российский университет транспорта (МИИТ), г. Москва

АНАЛИЗ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ И ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Аннотации

В статье рассмотрены основные направления удовлетворенности и лояльности клиентов пассажирских перевозок. Автором проведен анализ программы лояльности транспортной компании.

Ключевые слова

Пассажирские перевозки, лояльность, программа, спрос

ОАО «РЖД» - Российская государственная вертикально интегрированная компания, владелец инфраструктуры общественного пользования, значительной части подвижного состава и важнейший оператор сети железных дорог. Основной миссией ОАО «РЖД» является [2,6]:

- Удовлетворение рыночного спроса на перевозки.
- Повышение эффективности деятельности и качества услуг.
- Глубокая интеграция в евро - азиатскую транспортную систему.

Главными целями ОАО «РЖД» являются:

- Получение прибыли.
- Удовлетворение потребностей государства, юридических и физических лиц в перевозках, работах и услугах, оказываемых железнодорожным транспортом.

К стратегическим целям компании относятся:

- Увеличение масштаба транспортного бизнеса.
- Повышение производственно - экономической эффективности.
- Повышение качества работы и безопасности перевозок.
- Интеграция в евро - азиатскую транспортную систему.
- Повышение финансовой устойчивости и эффективности.

Основные виды программы лояльности ОАО «РЖД»:

- Сезонные изменения тарифов.
- Скидки студентам.
- Специально разработанная программа РЖД «Бонус».
- Акции, специальные тарифы на определенные направления, подвижные составы.
- Сезонные акции.
- Динамическое ценообразование.

Основными видами деятельности в железнодорожных перевозках являются грузоперевозки и пассажирские перевозки [3]. Первый вид приносит наибольшую прибыль компании, второй находится под государственным регулированием, что с одной стороны является гарантией, а с другой не позволяет реализовать имеющиеся возможности в полной мере [5]. Это касается тарифов на перевозки, они находятся под контролем государства и не всегда имеют возможность покрыть образующиеся затраты.

Раньше компания ОАО «РЖД» могла компенсировать приходящиеся на пассажирские перевозки затраты, грузовыми. Но после проведения реформ грузовое и пассажирское направления были разделены. Таким образом появилась дочерняя компания ОАО «РЖД» - ОАО «Федеральная Пассажирская компания».

Для стимулирования спроса на пассажирские и грузовые перевозки дальнего следования компания ОАО «ФПК» использует программу лояльности. Например, для пассажиров дальнего следования существует система накопления баллов за поездки. Количество поступивших баллов зависит от расстояния поездки и класса вагона. Баллы начисляются пассажирам, купившим билеты в типы вагонов: плацкарт, купе, СВ, мягкий. Расстояния поделены на 5 зон: от 500 км. до 1250 км., от 2500 км. до 5000 км., и до 10000 км. Например, за поездку длиной в 500 км. в плацкартном вагоне будет начислено 100 баллов, в мягком – 1000 баллов. При поездке в плацкартном вагоне на расстояние от 5000 км., будет начислена 1000 баллов, в мягком – 10000 баллов. Баллы можно тратить на приобретение железнодорожных билетов в эти же типы вагонов, кроме вагона плацкарт и сидячего. Эта

система мотивирует пассажиров покупать билеты не только в плацкартные и сидячие вагоны, но и другие типы. Парк локомотивов с вагонами купе и вагонами плацкарт примерно одинаковый, поэтому такая программа лояльности помогает уравновесить спрос и равномерно распределить работу между составами.

Для стимулирования спроса пассажиров на поездки, так же была разработана акция «Удачный вторник». В рамках акции осуществляется распродажа билетов на определенные даты поездок. Приобрести билеты по акции можно только на вагоны компании «ФПК», цена на акционные билеты является точно установленный с 11:00, приобрести билеты по акции могут только индивидуальные пассажиры, акция не распространяется на организованные группы пассажиров. Так же не складывается с другими скидками / акции компании ОАО «РЖД».

Недавно в эксплуатацию была введена новая программа лояльности для юридических лиц – РЖД «Бонус». Программа поощряет приобретение билетов для деловых поездок и путешествий сотрудников. Программа позволяет накапливать баллы за поездки сотрудников компании. За накопленные баллы можно оформить премиальные билеты. Подробнее о программе «Бонус» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Уровни программы РЖД «Бонус»

Уровень участия	Суммарная стоимость билетов, по которым совершены поездки	Схема начисления баллов
Уровень 1	0 – 1 000 000 руб.	1 балл за 10 руб.
Уровень 2	1 000 001 – 10 000 000 руб.	1 балл за 7 руб.
Уровень 3	Свыше 10 000 002 руб.	1 балл за 5 руб.

В рамки программы РЖД «Бонус» проходит специальный проект, который позволяет студентам высших учебных заведений и аспирантов, обучающихся на очном отделении, получать 25 % скидку. Эта скидка распространяется только на проезд в вагонах компании «ФПК» и поездах «Сапсан», и в рамках внутригосударственного сообщения.

Таблица 2 – Зависимость количества баллов от длины поездки и класса вагона компании ОАО «ФПК»

Тип вагона	Дальность поездки				
	От 0 до 500 км	От 501 до 1250 км	От 1251 км до 2500 км	От 2501 до 5000 км	От 5001 до 10000 км
Купе	4000	7000	12000	20000	35000
СВ	7000	12000	20000	35000	55000
Люкс	12000	20000	35000	55000	75000

Таблица 3 – Зависимость количества баллов от длины поездки и класса вагона в поезде «Сапсан»

Тип вагона	Дальность поездки	
	От 0 до 500 км	От 501 до 1250 км
Эконом класс	4500	7000
Эконом +	5000	7700
Бистро	5500	8500

Бизнес класс	11700	18000
1 класс	35000	55000
Переговорная	14000	22000

Помимо всего прочего, в 95 % случаях в ОАО «ФПК» применяется динамичное ценообразование: в вагонах для сидения высокоскоростного пригородного сообщения, высокоскоростных поездах «Сапсан», так же в вагонах купе, СВ, Люкс. Что позволяет пользователям услугами компании ОАО «ФПК» значительно сэкономить на билетах.

Система динамического ценообразования работает по принципу высокого спроса. Высокий спрос, низкое наличие мест, высокая цена. Так же на цену билета влияют такие факторы как:

- Категория поезда.
- Время отправления, прибытия, день недели, месяц (время года).
- Количество предложенных в поезде мест.
- Остаток дней до отправления.
- Расположение мест в вагоне.
- Включенность сервисных услуг в проезд.

Цены тарифы могут меняться в течение всего дня, даже одного часа достаточно для изменения цены. Это происходит за счет того, что система анализирует огромное количество факторов, в зависимости от получаемых данных, в режиме реального времени, после чего происходит перерасчет цены проезда по всему маршруту следования. Зависимость цены билета от дня покупки можно увидеть в рисунке 1.

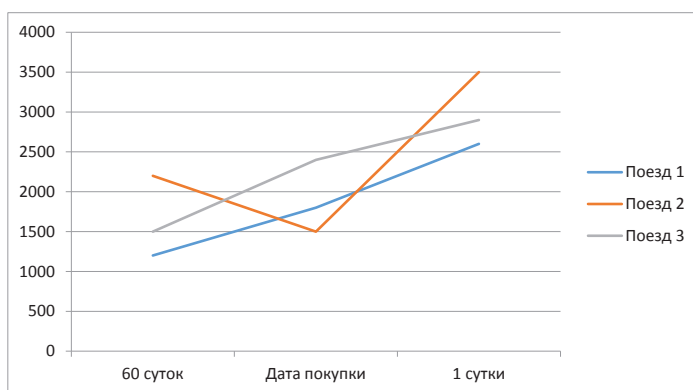


Рисунок 1 - Зависимость стоимости билета от даты покупки

Основным отличием сезонных тарифов от динамических цен является, то что динамические цены могут изменяться по многим причинам в зависимости, как от сезонов, так и от многих других факторов. А сезонные тарифы имеют стабильную устанавливаемую индексацию на определенные периоды. Так же отличием является, что сезонные тарифы действуют во внутрисоюзном сообщении. Вместе они не суммируются. В таблице 4 и 5 указаны периоды и размер индексации тарифов на 2017 год.

Таблица 4 – Периоды индексации тарифов
на проезд в вагонах класса СВ и купе, всех категорий поездов

Период индексации тарифов	Количество дней	Коэффициент индексации, в долях ед. / в %
01.01 – 08.01	8	1,10 (+10 %)
09.01 – 21.02	44	0,90 (- 10 %)
22.02 – 26.02	5	1,10 (+10 %)
27.02 – 26.04	59	0,90 (- 10 %)
27.04 – 09.05	13	1,10 (+10 %)
26.05 – 08.06	16	0,90 (- 10 %)
09.06 – 31.08	14	1,10 (+10 %)
01.09 – 17.09	84	1,20 (+20 %)
18.09 – 02.11	17	1,10 (+10 %)
03.11 – 06.11	46	0,90 (- 10 %)
07.11 – 16.12	4	1,15 (+15 %)
17.12 – 21.12	40	0,90 (- 10 %)
22.12 – 28.12	5	1,05 (+5 %)
29.12 – 30.12	2	1,15 (+15 %)
31.12	1	1,00 (1 %)

Таблица 5 – Периоды индексации тарифов
на проезд в вагонах класса плацкарт и общих вагонах
(при использовании вагонов локомотивной тяги) и мотор - вагонном подвижном составе

Период индексации тарифов	Количество дней	Коэффициент индексации, в долях ед. / в %
01.01 – 21.02	52	0,90 (- 10 %)
22.02 – 26.02	5	1,10 (+10 %)
27.02 – 26.04	59	0,90 (- 10 %)
27.04 – 09.05	13	1,10 (+10 %)
10.05 – 25.05	16	0,90 (- 10 %)
26.05 – 08.06	14	1,10 (+10 %)
09.06 – 31.08	84	1,20 (+20 %)
01.09 – 17.09	17	1,10 (+10 %)
18.09 – 24.09	7	0,95 (- 5 %)
25.09 – 02.10	39	0,90 (- 10 %)
03.10 – 06.10	4	1,15 (+15 %)
07.10 – 16.12	40	0,90 (- 10 %)
17.12 – 28.12	12	1,00 (0 %)
29.12 – 30.12	2	1,15 (+15 %)
31.01	1	1,00 (0 %)

Индексация тарифов в определенные периоды определяется за счет притока или оттока пассажиров. На индексацию тарифов так же влияет уровень инфляции динамика изменения

цен на используемые ресурсы для перевозок. Применение индексации так же позволяет регулировать спрос и гибко распределять пиковые даты спроса в течение определенного времени.

Большое значение имеют предпочтения и желания пассажиров. На данный момент существующие маркетинговые инструменты, в особенности маркетинговое исследование, могут предоставить наиболее плотную связь с аудиторией и обеспечить наибольшим количеством необходимой информации.

Полученные данные показали высокую степень удовлетворенности услугами пассажиров компании ОАО ФПК. Согласно полученным данным, абсолютное большинство удовлетворено спектром предоставляемых услуг и повысившимся их качеством.

Список литературы

1. Евдокимов О.Г., Теменцова В.В. Маркетинговые инструменты развития бизнеса в условиях экономического кризиса // В сборнике «Повышение производительности труда в транспорте – источник развития и конкурентоспособности национальной экономики. 2016. С. 79 - 82
2. Концепция эффективного использования и развития железнодорожных вокзалов - филиала ОАО «РЖД» до 2015 года. Утв. ОАО «РЖД» 17 сентября 2008г. №15098
3. Сорокина А.В. О связи маркетинга и транспортно - логистических услуг в холдинговых компаниях // Соискатель - приложение к журналу Мир транспорта. 2015. № 1 (9). - С. 84 - 86.
4. Сорокина А.В. Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятий транспорта // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10 - 1 (75 - 1). С. 297 - 301
5. Сорокина А.В., Фионова К.В. Корпоративная социальная ответственность: Учебное пособие для бакалавров направления «Менеджмент», «Управление персоналом». / Сорокина А.В., Фионова К.В. / МИИТ - М., 2015. 134 с.
6. Стратегия развития холдинга ОАО «РЖД» на период до 2030 года.

© Попова С.С., 2017

Пучкова А.А.

студентка 4 курса Факультета государственного сектора НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

Швецова В.А.

студентка 4 курса Факультета государственного сектора НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

Научный руководитель: **Кравец А.В.**

канд. социол. наук, доцент кафедры региональной экономики и управления НГУЭУ,
г. Новосибирск, РФ

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрено инновационное развитие субъектов Российской Федерации, составляющих Южно - сибирскую конурбацию. Развитие представлено в рамках рейтинга, составляемого «Высшей школой экономики» и рассмотрен итоговый российский

региональный инновационный индекс рассматриваемых субъектов. В завершении представлены мероприятия для повышения инновационного развития.

Ключевые слова:

Инновационная деятельность, инновационный индекс, Южно - сибирская конурбация,

В период активного экономического развития регионам России необходимо рассматривать возможности более эффективного развития предприятий, задействовав все возможные институты. Новосибирская область делает ставку на развитие инновационной промышленности [3], вследствие чего была создана Южно - сибирская конурбация, включившая Новосибирскую, Томскую, Кемеровскую области и Алтайский край.

К сожалению, инновационное развитие в данных субъектах не достигло высоких показателей, хотя некоторые из них все же проводят достаточно эффективную инновационную политику. Но все же стоит проблема дальнейшего развития и преодоления тех преград, которые мешают достичь высоких показателей [2, с. 3087 - 3094].

Рейтинг инновационного развития субъектов РФ ежегодно предоставляет Институт статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Данный институт проводит анализ инновационного развития на основе комплекса оценок. Собственно рейтинг построен на основе 37 показателей, сгруппированных в четыре тематических блока. Это «Социально - экономические условия инновационной деятельности», «Научно - технический потенциал», «Инновационная деятельность» и «Качество инновационной политики» [1, с. 18 - 21].

Итоговый российский региональный инновационный индекс — РРИИ — есть не что иное, как среднearифметическое значение всех включенных в рейтинг показателей. В данном рейтинге РРИИ за 2015 год Новосибирская и Томская область входит в 1 группу (11 и 9 места соответственно), а Кемеровская область и Алтайский край в 3 (40 и 27 места соответственно).

1 группа характеризуется равномерным развитием всех 4 блоков, но в рассматриваемых нами областями один из блоков развит меньше чем другие. Наиболее слабо у Новосибирской и Томской области развит блок инновационной деятельности. К 3 группе относится наибольшее количество субъектов. Данная группа включает 41 субъект, среди которых рассматриваемые Кемеровская область и Алтайский край. В данной группе разнообразные траектории развития. В Алтайском крае высокие значения по индексу инновационной деятельности и индексу качества инновационной политики, но низкие по индексу социально - экономических условий и индексу научно - технического потенциала. В Кемеровской области ситуация по сравнению с Алтайским краем сложилась наоборот.

Таким образом, не все показатели находятся на высоком уровне. Для того чтобы повысить инновационное развитие регионов необходимо создать комплекс последовательных мероприятий. Первичным мероприятием является создание новых технологий. Вторым является повышение человеческого капитала, включает в себя развитие социальной сферы. Следующим мероприятием является создание условий для инвестиций и развития предпринимательства. Четвертым мероприятием считается эффективная территориальная политика регионов. Заключительным пятым мероприятием является эффективное управление регионов.

Список использованной литературы:

1. Кравец А.В. Модели динамики ВВП и государственных расходов США. Роль государства в стимулировании экономического роста / А.В. Кравец // Экономика: теория и практика. - 2017. - № 2 (46). - С. 16 - 27.
2. Кравец А.В. Инновационное развитие и становление предпринимательских кластеров: проблемы и пути их решения / А.В. Кравец // Российское предпринимательство. - 2016. - Т. 17. - № 22. - С. 3083 - 3096.
3. Некрасова А.Д. Анализ и оценка инновационного потенциала Южно - Сибирской конурбации [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.ieie.su/assets/ysc2016/files/nekrasova-ad.pdf> (дата обращения: 27.09.2017).
4. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / под ред. Л.М. Гохбергаю – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2017. – 260 с.

© Пучкова А.А., Швецова В.А., 2017

Пучкова А.А.

студентка 4 курса Факультета
государственного сектора НГУЭУ,
г. Новосибирск, РФ

Швецова В.А.

студентка 4 курса Факультета
государственного сектора НГУЭУ,
г. Новосибирск, РФ

Научный руководитель: **Кравец А.В.**

канд. социол. наук, доцент кафедры региональной
экономики и управления НГУЭУ,
г. Новосибирск, РФ

ИННОВАЦИОННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена необходимость совершенствование сферы здравоохранения. Представлены инновационные возможности по улучшению медицинского обслуживания.

Ключевые слова:

Инновации, здравоохранение, совершенствование, концепция социально - экономического развития

Сфера здравоохранения является одной из самых перспективных для инновационных разработок, которые основаны на научных открытиях и создании современных технологий в области медицины. В последние годы наблюдается ухудшение состояния здоровья

населения и кризис в работе медицинских учреждений, что ведет к распаду сферы здравоохранения [4, с. 18 - 20].

Для совершенствования системы здравоохранения была создана Концепция долгосрочного социально - экономического развития в Российской Федерации до 2020 года, в которой отмечается, что система здравоохранения пока еще не обеспечивает достаточность государственных гарантий медицинской помощи, ее доступность и высокое качество. Также в ней отмечается, что в последние годы государством сделаны существенные инвестиции в здравоохранение, но они не позволили значительно улучшить ситуацию, поскольку не сопровождались масштабными и высокоэффективными организационными и финансово - экономическими мероприятиями [3].

Инновации в сфере здравоохранения представляют собой систему новых технологий, к которым можно отнести: новые медицинские приборы, препараты, а также лечебные методики, улучшающие качество здоровья населения. С точки зрения инновационной деятельности можно выделить следующие инноваций, внедряемые в область здравоохранения [1]:

Во - первых, технологические инновации. Они поспособствовали появлению новых методов диагностики и профилактики заболеваний, а также способствуют осуществлению лечения на базе имеющихся препаратов (оборудования).

Во - вторых, организационные инновации. На их основе осуществляется изменение структуры системы здравоохранения, происходит совершенствование организация труда медицинского персонала и структуры управления в целом.

В - третьих, экономические инновации. Данные инновации поспособствовали тому, что в учреждения здравоохранения начали применяться новые методы финансирования, планирования, стимулирования, а также начал проводится анализ деятельности каждого медицинского учреждения.

В - четвертых, информационно - технологические инновации. Они направлены на внедрение процессов сбора, обработки и анализа информационных данных в отрасли здравоохранения.

В - пятых, медико - фармацевтические (технические) инновации. Являются разновидностью медицинских инноваций, которые предполагают использование новых лекарственных средств и технического оборудования, которые будет конкурентоспособным по ценам и основным параметрам медицинской эффективности.

К основным инновациям в системе здравоохранения можно отнести такие, как система предупреждения и лечения заболеваний, реабилитация больных, создание новых лекарственных препаратов, медицинской техники и оборудования, которые будут способствовать улучшению качества медицинских услуг [2]. Для успешного развития сферы здравоохранения необходимо наличие программы государственных гарантий населению по бесплатному оказанию медицинских услуг. Сфера здравоохранения является достаточно популярной для инвестирования. Однако на данный момент инвестирование ограничено и сдерживается недостаточной информационной обеспеченностью, а также отсутствием четких программ государственных гарантий для населения [5, с. 3087 - 3091].

В настоящий момент в России есть все необходимые элементы для эффективного развития инновационных технологий в сфере здравоохранения: инвесторы, компании, которые импортируют зарубежные инновационные разработки, а также изобретатели.

Проведение непрерывного процесса обновления медицинских технологий, которые обеспечивают повышение эффективности лечения и профилактики заболеваний, требует формирования финансового обеспечения программ, которые создаются для развития здравоохранения в России.

Список использованной литературы:

1. Бердникова Е.Ф. Инновационное развитие здравоохранения // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. - №4.
2. Казанцева А.К. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика / Под ред. Казанцева А.К., Миндели Л.Э. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: ЗАО Экономика, 2004.
3. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.
4. Кравец А.В. Модели динамики ВВП и государственных расходов США. Роль государства в стимулировании экономического роста / А.В. Кравец // Экономика: теория и практика. - 2017. - № 2 (46). - С. 16 - 27.
5. Кравец А.В. Инновационное развитие и становление предпринимательских кластеров: проблемы и пути их решения / А.В. Кравец // Российское предпринимательство. - 2016. - Т. 17. - № 22. - С. 3083 - 3096.

© Пучкова А.А., Швецова В.А., 2017

Радина О. И.

д.э.н., профессор ИСОиП
г.Шахты, РФ

Низюк А. С.

магистр ИСОиП
г.Шахты, Россия

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСТИНИЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация

В статье отмечены цели, принципы и требования, предъявляемые к персоналу гостиничного хозяйства. Авторами выявлены и предложены некоторые условия, способствующие совершенствованию системы управления персоналом в сфере гостиничных услуг, что отразится на повышении имиджа гостиниц.

Ключевые слова

Гостиничное хозяйство, управление персоналом, стратегия предприятия, мотивация персонала, аутсорсинг.

Цели деятельности гостиничного предприятия проводят в действие его сотрудники. Главное правило эффективной работы персонала – «нужный человек в нужное время на нужном месте». Воплощение этого правила требует совершенствования кадровой политики, основными принципами которой являются: планирование деятельности

предприятия, наем и размещение рабочей силы; обучение, подготовку и переподготовку сотрудников; карьерный рост; условия труда и его оплаты, мотивация труда; создание положительного психологического климата в коллективе.

Качество гостиничных услуг определяется квалификацией работников и их навыками работать с клиентами. Для повышения качества гостиничных услуг руководителям отеля необходимо выполнение следующих условий: использовать работника в соответствии с его способностями и возможностями, а также коммуникационными и деловыми качествами; закрепить ответственность каждого работника за порученными производственными функциями; материально и морально поощрять инициативу и добросовестное отношение к труду работника; следует определять стратегические и тактические цели гостиничного хозяйства и стремиться к их достижению [1]. Взаимо и персонал гостиницы должен отвечать определенным требованиям: иметь соответствующую профессиональную подготовку и квалификацию; знать законодательные и нормативные акты, международные нормы в сфере услуг; иностранный язык в объеме, соответствующем выполняемой работе; владеть информацией, необходимой для потребителя, и постоянно ее активизировать; знать свои должностные обязанности [2].

Привлекая кадры в отель, необходимо определиться, какую стратегию выбирает гостиничное предприятие: «ориентированную на преимущество сейчас или на преимущество в перспективе» [3]. От такого подхода зависит система мотивации труда работников гостиницы. В случае, если ставится задача привлечения специалиста для выполнения конкретного проекта, то и мотивация для сотрудника должна выстраиваться под краткосрочные задачи. Если же гостиница заинтересована чтобы работник выполнял свои функции длительный период времени, следует предложить ему существенные блага на достаточно длительный период времени с целью мотивации его труда.

Совершенствовать систему управления персоналом в гостиничном предприятии рекомендуется через повышение имиджа гостиницы. Руководству предприятия следует привлекать специалистов, знающих специфику гостиничной работы, адекватно реагирующих и понимающих ситуацию на рынке, способных предлагать и внедрять новую концепцию развития отеля. Следовательно, предприятию необходимо использовать все имеющиеся рыночные преимущества и мотивы для повышения эффективности труда работников. Высококвалифицированные профессионалы неохотно меняют место работы, да и количество стимулов для перехода в другую компанию не достаточно широко, поэтому привлечение специалистов в основном происходит на межличностной основе. Необходимо потенциальному кандидату обеспечить всевозможные выгоды, имеющиеся в распоряжении организации. Это может быть карьерный рост, участие в разработке маркетингового плана перспективного развития, устойчивый и стабильный заработок, интересный социальный пакет, возможность принятия неординарных решений развития, как для компании в целом, так и в частности для кандидата.

Важным финансовым аспектом в гостиничном хозяйстве в период преодоления кризиса являются условия для снижения затрат на содержание службы управления кадрами. Часть функций отдела кадров рекомендуется передавать для выполнения профессиональным кадровым компаниям на основе аутсорсинга. В этой ситуации специалистами аутсорсинга выполняется решение технологических вопросов, таких как: подбор персонала, кадровое делопроизводство, лизинг персонала. Другим решением, направленным на снижение

финансирования работ по подбору персонала является аутстаффинг – содержание людей в штате сторонней организации. Но тем не менее, вопросы стратегического развития предприятия, а также функции кадровой службы, как и личные встречи, коммуникация с сотрудниками, создание и поддержание систем адаптации и мотивации, заинтересованность сотрудников, не должны выходить за пределы интересов отеля.

Таким образом, совершенствования системы управления персоналом в гостиничном предприятии заключается в повышении эффективности работы с персоналом. В её основе оптимальная стратегия, включающая поддержание положительного имиджа гостиницы как работодателя, рациональное распределение функций работников, взаимная ответственность работодателя и работника. Кризис в экономике страны это серьезное испытание общества, достойно ответив на который, гостиничное предприятие не только может добиться заметного экономического эффекта, но и создаст залог долгосрочного активного роста.

Список использованной литературы

1. Зайцева, Н. А. Управление персоналом в гостиницах : учеб. пособ. / Н. А. Зайцева. – М. : Форум, 2013. –416 с.
2. Кадровый рынок: хорошо забытое старое // Отель. – 2016. – № 3. – С. 28–29.
3. Мохов, А.И. Мотивация как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятий гостиничного хозяйства / А. И. Мохов // Вестник российского государственного торгово - экономического университета (РГТЭУ). – 2010. – № 4. – С. 61–68.

© Радина О.И., Низюк А.С., 2017

Рылова Е.С.,

факультет корпоративной экономики и предпринимательства
НГУЭУ
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация

Тема данной статьи является достаточно актуальной, так как заблаговременное определение возможных рисков по инвестиционному проекту позволит эффективно его осуществить. В результате были приведены основные методы оценки рисков, принадлежащие к выделенным подходам. Основной вывод из статьи в том, что универсального метода оценки рисков нет, для этого нужно использовать несколько методов в совокупности.

Ключевые слова:

Риск, инвестиции, инвестиционный проект, неопределенность.

Развитие экономики страны напрямую зависит от эффективности проведения инвестиционной политики [4, с. 361], однако при анализе тех или иных инвестиционных проектов приходится сталкиваться с неопределенностью будущих результатов, которая порождает риск того, что цели инвестиционного проекта могут быть не достигнуты полностью или частично.

Для оценки рисков инвестиционного проекта применяются качественный и количественный подходы. Качественный подход предполагает выявление возможных рисков рассматриваемого проекта, определение стоимости возможного ущерба, принятие мер по снижению или предотвращению рисков. Количественный метод предполагает численное измерение влияния факторов риска на инвестиционный проект.

Качественный подход оценки инвестиционного риска чаще всего включает следующие методы:

1. Анализ уместности затрат;
2. Метод аналогий;
3. Метод экспертных оценок [1, с. 244].

При использовании анализа уместности затрат составляется список факторов, которые могут негативно повлиять на проект, и определяется возможное повышение затрат по данному проекту. Поэтапное выделение средств позволяет в случае повышения риска возложений прекратить финансирование проекта [2, с. 100].

Суть метода аналогий заключается в анализе всех имеющихся данных по не менее рискованным аналогичным проектам, изучении последствий воздействия на них неблагоприятных факторов с целью определения потенциального риска. Недостатками данного метода являются сложности в правильном подборе аналога, отсутствие методических разработок [2, с. 101].

Метод экспертных оценок базируется на опыте экспертов в вопросах управления инвестиционными проектами. Однако этот метод имеет высокий уровень субъективности, который приводит к неточности полученных данных [2, с. 104].

Количественный подход оценки инвестиционного риска чаще всего включает следующие методы:

1. Статистический метод;
2. Метод проверки устойчивости, или расчет критических точек;
3. Метод сценариев;
4. Имитационное моделирование [1, с. 244].

Статистический метод основан на методах математической статистики. Его преимуществом является то, что он оценивает риск не только инвестиционного проекта, но и предприятия в целом. Недостатком можно считать необходимое для использования метода большое количество информации и данных за длительный период времени [3, с. 198].

Метод проверки устойчивости предусматривает разработку сценариев реализации проекта в наиболее вероятных или опасных условиях. По каждому сценарию исследуется, как проект будет реализовываться в различных условиях, каковы при этом будут доходы, потери и показатели эффективности у отдельных участников. Однако метод не позволяет провести комплексный анализ рисков по всем параметрам проекта [3, с. 199].

Метод сценариев предполагает описание экспертами различных условий реализации проекта и соответствующих им затрат. Данный метод чаще всего рассматривает несколько возможных исходов по проекту, хотя их число неограниченно, что делает оценки недоверенными [3, с. 204].

Метод имитационного моделирования предполагает, что современный компьютер генерирует сотни возможных комбинаций проекта с учетом их вероятностного распределения, что позволяет учитывать максимально возможное число факторов внешней среды [3, с. 206].

Таким образом, можно сделать вывод, что не существует универсального метода, позволяющего провести комплексный анализ инвестиционных рисков проекта, каждый из методов имеет свои достоинства и недостатки. Для наиболее точного анализа рисков необходимо использовать несколько вышеописанных методов одновременно.

Список использованной литературы:

1. Колотынюк Б.А. Инвестиционные проекты: учебник / Б.А. Колотынюк. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2013. – 422 с.
2. Орлова Е.Р. Инвестиции: курс лекций / Е.Р. Орлова. – М.: Омега - Л, 2013. – 192 с.
3. Теплова Т.В. Финансовые решения: стратегия и тактика: учеб. пособие / Т.В. Теплова. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 2014. – 264 с.
4. Терешкина Н.Е. Оценка эффективности механизмов реализации инновационной стратегии: концептуальный подход // Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства Материалы II - й Международной научно - практической конференции. – 2014. – С. 359 - 362.

© Рылова Е.С., 2017

Смертина Е.Н.,

к.э.н., доцент
кафедры бухгалтерского учета
ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ)

Забияка А.В.,

бухгалтер
ИП Михайлов С.В.
г.Ростов - на - Дону, РФ

ЗНАЧИМОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

Данная статья посвящена определению значимости бухгалтерского учета использования основных средств. В статье особое внимание уделяется вопросам эффективного использования основных средств, функциям бухгалтерского учета основных средств, раскрываются основные задачи бухгалтерского учета использования основных средств.

Ключевые слова

Бухгалтерский учет, основные средства, контрольная функция, учетная функция, бухгалтерский баланс

Основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Состояние и использование основных средств - один из важнейших аспектов, так как именно они являются материальным воплощением научно - технического прогресса - главного фактора повышения эффективности любого производства.

Более полное и рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех его технико - экономических показателей. Сложно переоценить важность эффективного использования объектов основных средств в деятельности любого предприятия. В течение всего времени существования предприятия новые основные средства поступают и вводятся в эксплуатацию. Существующие - изнашиваются в процессе эксплуатации (передавая часть своей стоимости на себестоимость), перемещаются внутри предприятия, меняя своё местоположение и материально - ответственных лиц. Некоторые передаются в ремонт, подвергаются модернизации или списываются по причине полного износа. Всё это многообразие операций, производимых над основными средствами, требует своевременного отражения в учете.

Бухгалтерский учет основных средств выполняет контрольную и учетную функции. Контрольная функция, обеспечивает действенный контроль над эффективностью использования основных средств и предотвращением непредусмотренных расходов и потерь. Учетная функция направлена на улучшение использования производственного потенциала и финансовых результатов предприятия. Обеспечивает внутренних и внешних пользователей информацией о наличии, составе и стоимости основных фондов. Своевременная и качественная информация позволяет пользователям принимать взвешенные управленческие решения и предотвращать возможные убытки. Достоверные данные бухгалтерского учета обеспечивают также правильное и объективное исчисление налоговых обязательств.

Основными задачами учета основных средств являются:

- контроль над сохранностью и наличием основных средств по местам их использования, правильное документальное оформление и своевременное отражение в учете их поступления, выбытия и перемещения;
- контроль над рациональным расходованием ресурсов на реконструкцию и модернизацию основных средств;
- исчисление доли стоимости основных средств в виде амортизационных отчислений для включения в затраты организации;
- контроль за эффективностью использования рабочих машин, оборудования, производственных площадей, транспортных средств и других основных средств с целью своевременного проведения ремонта;
- контроль над сохранностью объектов, переведенных на консервацию.

Эти задачи решаются с помощью надлежаще оформленной документации и при условии обеспечения правильной организации учета наличия и движения основных средств,

расчетов по их амортизации и учета затрат на ремонт как по местам их эксплуатации, так и по организации в целом.

Бухгалтерский учет основных средств должен обеспечить правильное документальное оформление и своевременное отражение в учетных регистрах поступления основных средств, их перемещение внутри предприятия, выбытие с предприятия и предоставить достаточные данные для осуществления контроля над сохранностью и правильным использованием каждого объекта основных средств.

Бухгалтерская отчетность является завершающим этапом учета. Она представляет собой систему показателей, сгруппированных в определенной форме, характеризующих финансово - хозяйственную деятельность организации. В ней отражаются итоговые данные об имущественном положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности. Основной задачей формирования бухгалтерского отчета предприятия является обеспечение своевременности, полноты и достоверности данных отчетности, представляемой заинтересованным пользователям.

На предприятии в соответствии с Приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н (в редакции от 6.04.2015г.) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» и Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4 / 99) для организаций, в состав годовой бухгалтерской отчетности, включаются следующие формы:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- приложение к бухгалтерскому балансу.

Кроме того, в состав отчетности предприятия входит пояснительная записка.

В частности, в первом разделе бухгалтерского баланса показывается наличие основных средств предприятия. Основные средства - это объекты имущества, принадлежащие организации на праве собственности или находящиеся в организации на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. В некоторых случаях, предусмотренных законодательством, в качестве основных средств учитываются основные средства, полученные организацией в аренду. В балансе показываются все основные средства организации - находящиеся в эксплуатации, числящиеся на реконструкции и модернизации, а также законсервированные объекты. В балансе указанные объекты отражаются по остаточной стоимости. Не подлежат амортизации основные средства, потребительные свойства которых со временем не изменяются (земельные участки, объекты природопользования; объекты, отнесенные к музейным предметам и музейным коллекциям, и др.). Данные объекты также отражаются в балансе по первоначальной стоимости.

В отчете финансовых результатах по статье «Прочие доходы» найдет отражение сумма дохода от продажи объектов основных средств, а по статье «Прочие расходы» демонстрируется выбытие объектов и дополнительные расходы, связанные с продажей.

В отчете об изменениях капитала, в частности, показывается изменение величины добавочного капитала в связи с переоценкой объектов основных средств.

Но наиболее развернутую информацию о движении объектов основных средств в течение отчетного года дает приложение к бухгалтерскому балансу. В этой форме отчетности показывается движение (наличие на начало отчетного года, поступление, выбытие, наличие на конец отчетного периода) основных средств по их видам согласно Общероссийскому классификатору основных фондов по первоначальной (восстановительной) стоимости. Отдельно показывается стоимость всех объектов основных средств, которые находятся на балансе организации, с подразделением на: переданные в аренду (по видам), переведенные на консервацию, принятые в эксплуатацию и находящиеся в процессе государственной регистрации. Дополнительно в форме указывается стоимость объектов, полученных в аренду (по видам).

Интересно отметить, что там же раскрываются данные о суммах всей начисленной амортизации и отдельно по видам основных средств и результаты переоценки объектов по первоначальной (восстановительной) стоимости и амортизационным отчислениям.

Что касается пояснительной записки, то в ней раскрывается следующая информация:

1. о способах оценки объектов основных средств, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами;
2. об изменениях стоимости основных средств, в которой они приняты к бухгалтерскому учету (достройка, дооборудование, реконструкция, частичная ликвидация и переоценка объектов);
3. о принятых организацией сроках полезного использования объектов основных средств (по основным группам);
4. об объектах основных средств, стоимость которых не погашается;
5. об объектах основных средств, предоставленных и полученных по договору аренды;
6. о способах начисления амортизационных отчислений по отдельным группам объектов основных средств.

Несоблюдение этих требований может привести к весьма существенным негативным последствиям, как для самого предприятия, так и для заинтересованных лиц и организаций - кредиторов, акционеров и др.

В системе экономической информации бухгалтерская отчетность является одним из важнейших инструментов управления содержащих наиболее синтезированную и обобщенную информацию, а также основой объективной оценки хозяйственной деятельности предприятия, базой текущего и перспективного планирования, действенным инструментом для принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Алексеева Г. И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда. Учебное пособие / Алексеева Г. И - Юрайт - М., 2015. - 216 с.
2. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов. / Бабаев Ю.А. 4 - е изд., М.: ИНФРА – М, 2014 - 650 с.
3. <http://www.consultant.ru>
4. <http://www.buh.ru>

© Смертина Е.Н., Забияка А.В. 2017

Миронов В.В
канд. ист.наук, доцент ОМГУ,
г. Омск, РФ
Смирнова Д.С.
магистр ОМГУ,
г. Омск, РФ

АМЕРИКАНО - КИТАЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 2016 – НАЧАЛО 2017 ГГ.: ФАКТОРЫ РИСКОВ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО СРЕДСТВАМ СМИ

Аннотация

Актуальность: события 2016 - 2017 годов от которых зависит расстановка сил на международной арене. Цель показать перспективы и возможные факторы риска в развитии американо - китайских отношений в 2017г. Метода исследования: инвент - анализ. В результате получены основные тенденции в развитии американо - китайский отношений.

Ключевые слова:

Международные отношения, перспективы, КНР, США, экономическое сотрудничество, риски.

«США приветствуют сильный, процветающий и успешный Китай, играющий более заметную роль в мировых делах. Китай приветствует Соединенные Штаты как азиатско - тихоокеанскую державу, способствующую миру, стабильности и процветанию региона»⁵. Эти слова написал в своей работе Генри Киссинджер «Будущее американо - китайских отношений», и действительно в период президентства Барака Обамы произошло много положительных моментов в американо - китайских отношений. Многие эксперты говорили о возникновении G2 (КНР и США), и верили в то, что на международной арене возникнут два партнера, которые будут задавать тон в мировой экономике.

Многие дипломаты и специалисты следили за развитием непростых американо - китайских отношений. Известный исследователь двусторонних отношений Ю.М. Галенович написал в одной из своих работ: «Несмотря на различия, американцам и китайцам как частям единого человечества, живущего на одной планете, присуще общее. Поиски общности и компромиссов между ними возможны и необходимы. Иначе говоря, у каждой из этих двух наций есть присущее только ей своеобразие или своя специфика, но главное всего то, что и те и другие – люди, а, следовательно, в коренном и главном у них общие интересы, они могут находить между собой взаимопонимание. Другой вопрос, каких усилий это требует». И усилия были сделаны не малые. За последние годы были осуществлены несколько визитов, заключены договоры в сфере сотрудничества, преодолены некоторые политические разногласия и даже, американское правительство смирилось с решением Китая вести нейтральную политику по отношению к антироссийским санкциям.

Целью данной работы является показать перспективы и возможные факторы риска в развитии американо - китайских отношений в 2017г.

⁵ Киссинджер Г. Будущее американо - китайских отношений // Россия в глобальной политике.2012г. №2. С. 84

В современном мире говоря о сотрудничестве стран, нельзя не учитывать экономическое сотрудничество. Хорошим показателем для двусторонних отношений является активное сотрудничество в сфере торговли. Очень часто выгодные контракты сдерживают политические разногласия. Однако, для США сейчас начинается новый этап в связи с избранием нового президента Дональда Трампа. Однако уже перед инаугурацией нового американского лидера, многие эксперты стали говорить о возможной смене «врага №1» для США. И такая формулировка относится к Китаю. Трамп и в ходе своей избирательной кампании критиковал действия Пекина, и после победы на выборах стал более не позитивно высказываться в сторону Китая. Согласно Financial Times на пресс - конференции 17 февраля 2017 года Дональд Трамп открыто критиковал курс в отношениях с Китаем и заявил, что от двусторонних торговых отношений все дивиденды получает Пекин.

Однако, пока конкретных действий от американского лидера нет, то нужно сказать о современном состоянии и выделить промежуток с 2014 г по 2016г. Чтобы оценить данный факт, можно воспользоваться методом ивент - анализа. Существуют официальные источники в СМИ двух стран: Женьминьжибао (Официальная китайская газет) , Financial Times (международная деловая газета, специализирующаяся на анализе новостей из мира финансов), The National Interest (американское аналитическое издание по политической тематике). Общее количество источников для осуществления поставленной цели было взято 200 (американских и китайских СМИ).

Таким образом, в это время есть несколько ключевых моментов в возникновении фактор рисков:

1. Несмотря на кризис, китайские авиалинии продолжают активно сотрудничать с американской стороной, о чем и сообщают успевать в китайских СМИ.

Например, 30 июня 2015 между Нанкином - административным центром восточно - китайской провинции Цзянсу и американским Лос - Анджелесом было открыто прямое авиасообщение.

США являются крупнейшим торговым партнером Цзянсу, и открытие нового авиамаршрута позволит содействовать двусторонней торговле.⁶ Но если возникнут препятствия в отношениях и данная договоренность утратит свой смысл, то миллиардные сделки, которые могли бы осуществиться при помощи авиалиний, понесут убытки.

2. Также стоит отметить, что основные инвестиции Китая направлены в США. Согласно Интерфаксу в 2015 году сумма инвестиций достигла 15 млрд \$. И это еще не предел. Например, Fuyao Glass, частная китайская компания по производству стекол для автомобилей, недавно объявила о своем намерении инвестировать \$1 млрд, чтобы открыть заводы в Огайо и Мичиган. Эти заводы создадут более 3,000 рабочих мест для американских рабочих. Но Дональд Трамп уже неоднократно высказывался, что подобные проекты выгодны только Китаю и, что это «нечестная торговля» со стороны КНР. Даст ли президент развитию таких отношений, пока не ясно.

3. На американскую экономику негативно влияет целый ряд причин: от роста курса доллара на мировом рынке и падения цен на нефть, до холодной погоды в стране, пояснил The Financial Times президент Федерального резервного банка Нью - Йорка Уильям Дадли.

⁶ К открытию прямого авиасообщения между Нанкином и Лос - Анджелесом. . [Электронный ресурс]. URL: http://russian.news.cn/economic/2015-05/18/c_134249334.htm (дата обращения: 30.05.2015).

За 2014 год доллар подорожал более чем на 20 % к основным мировым валютам. С начала 2015 года американская валюта укрепилась на 15 % по отношению к конкурентам. Все это увеличивает затраты на производство внутри США и снижает выручку экспортеров. Впервые за многие десятилетия США утратили статус крупнейшей экономики державы в мире, передает Fox News со ссылкой на Международный валютный фонд.⁷ Данная ситуация позволяет Китаю быть некой «спасательной лодкой» для США, постоянно поддерживая американскую экономику разными проектами, но такой ход событий не устраивает многих политиков в Америке.

4. По данным отчета МВФ, объем национального экономического производства за год в Китае составил \$17,6 трлн, когда в США эта цифра составила \$17,4 трлн. Еще 14 лет назад США производили в три раза больше, чем Китай. По данным Financial Times, экономика Китая может теперь считаться крупнейшей в мире, но страна еще не самая богатая. ВВП на душу населения в Китае по-прежнему меньше, чем четверть от уровня США.

5. В январе 2015 года казначейство США страны сообщило, что госдолг США достиг исторического максимума — 14 трлн долларов.⁸ Согласно данным госдолг США перед Китаем увеличился с 1,2237 трлн долларов в феврале 2015 до 1,261 трлн долларов в марте 2015.⁹ Возможно, именно этот фактор сдерживает современное американское правительство от категоричных действий по отношению к Китаю.

Таким образом, подводя итог можно отметить: в глазах международных партнеров, в том числе и Китая, имидж страны падает. Некоторые инвесторы отказываются сотрудничать с США, так как экономика становится не стабильной и находится в состоянии кризиса. Например, как заявил основатель корпорации Microsoft Билл Гейтс, если выбирать между долларом и юанем, приоритет стоит отдавать китайской валюте. В интервью CNBC он отметил, что у него вызывает недоверие проводимая ФРС США монетарная политика. «Я люблю доллары, но сделал бы свою ставку на юань», - указал миллиардер.¹⁰

Выше представлены только ключевые моменты в развитии отношений, но уже можно понять, что к концу 2016 года американо - китайские отношения подошли так называемому «рубежу», который требует либо дополнительных действий для улучшения отношения, либо это может ухудшить взаимопонимание двух стран.

Также в 2016 году уже появился этот вопрос в СМИ: «В этом году ситуация во внешней торговле Китая остается сложной, растет прессинг со стороны возможного ее сокращения, однако общая тенденция долговременного развития этой сферы к лучшему является неизменной, отмечается в Докладе о ситуации внешней торговли Китая в 2016 году, опубликованном Министерством коммерции КНР».¹¹ Китай высказывает опасения о том, что эта ситуация отразится на отношениях с США. Однако, возможно оба варианта:

⁷ Рост доллара мешает США. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/04/10/6633693.shtml> (дата обращения: 15.05.2015).

⁸ Экономика США. [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/dossier/story/ekonomika-ssha/> (дата обращения: 1.05.2016).

⁹ Китай вновь стал крупнейшим кредитором США. [Электронный ресурс]. URL: http://russian.news.cn/economic/2015-05/16/c_134244283.htm (дата обращения: 15.05.2015).

¹⁰ Гейтс выбирает юань <http://expert.ru/2015/05/6/na-smenu-dollaru/> (дата обращения: 15.05.2015).

¹¹ Ситуация во внешней торговле Китая в 2016 году остается сложной - Минкоммерции КНР. [Электронный ресурс]. URL: <http://russian.people.com.cn/n3/2016/0511/c31518-9056216.html> (дата обращения: 11.05.2016).

лучший и худший. В лучшем случае данная ситуация сплотит обе страны, а в худшем усложнит взаимоотношения.

В итоге, следует еще раз напомнить, что в конце 2016 года в США был избран новый президент – Дональд Трамп и, безусловно, нового ветка в отношениях между Китаем и США стоит ждать от него. Сможет ли он преумножить отношения или наоборот сократит сотрудничество с Китаем, скорее всего уже покажет 2017 г. На начало года категорических заявлений и конкретных действий в официальных источниках не было. Возможно, обе стороны ведут выжидательную политику. Кто делает первый шаг? Скорее всего, Дональд Трамп, так как он более решительно выступает на конференциях. И не стоит забывать, что действующий американский лидер является бизнесменом и экономистом, таким образом, можно предположить, что главное в отношениях для него будет реальная прибыль и выгода. Если же он ее не видит на данном этапе, как было сказано ранее, то изменений точно не избежать.

© Миронов В.В. , Смирнова Д.С. , 2017

Сокирка Ю.С.
г. Москва, РФ

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

TAX POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE

***Аннотация:** в статье раскрываются основные проблемы налоговой политики в России на современном этапе. Выделены две категории основных налогоплательщиков: физических лиц и корпоративного сектора, каждый из которых сталкивается со своими трудностями. Отдельное внимание автора работы сосредоточено на проблеме теневой экономики и уклонения налогов с помощью офшоров. Проанализирована статистика налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ. Выделены основные тенденции налоговой политики и предложен список инструментов для борьбы с уходом налогоплательщиков в теневой сектор страны.*

***Ключевые слова:** налоговая политика; налоги; налогообложение; бюджетная политика; государственное управление; налогообложение предприятий; НДС/Л.*

***Abstract:** The article reveals the main problems of tax policy in Russia at the present stage. Two categories of major taxpayers are distinguished: individuals and the corporate sector, each of which faces its own difficulties. The author's special attention is focused on the problem of the shadow economy and tax evasion with the help of off-shores. The statistics of tax revenues in the consolidated budget of the Russian Federation is analyzed. The main trends of the tax policy are identified and a list of tools is proposed to combat the departure of taxpayers into the shadow sector of the country.*

***Keywords:** tax policy; taxes; taxation; budget policy; public administration; taxation of enterprises; Personal Income Tax.*

На сегодняшний день, стабильная налоговая система страны является наиболее значимым механизмом, воздействующим на уровень экономического развития. Однако нередко налоговая система не в полной мере отвечает современным условиям, являясь сложной как по исчислению и уплате налогов, так и по системе ведения налогового учета, документирования, составлению отчетности и применению информационных систем с целью заполнения налоговых деклараций [1, с.72]. Данная проблематика, как ни странно, актуальна для отечественного пространства, ведь несовершенство текущей налоговой политики создает негативные последствия, как для бюджетной политики, так и для всей рыночной конъюнктуры национальной экономики страны. Более того, необходимо сделать акцент и на проблему неформальной экономики (теневое сектора), доля которой в России в разы выше, чем средний показатель развитых стран.

На сегодняшний день, система налогообложения должна выполнять стимулирующую роль, положительно влияя на экономическую деятельность предприятий, на развитие производства в стране. Эффективность налогообложения определяется соотношением налоговых доходов, поступающих в бюджеты с общим объемом издержек, связанных с введением налогов на территории государства [2, с.109]. Но, на текущий момент, Россия сталкивается не только с осложнениями в вопросе налогообложения дохода физических лиц, но и с осложнениями в вопросе налогообложения прибыли крупнейших корпораций страны, в том числе и транснациональных, которые действует на международных рынках потребителей.

Ключевым стимулом трансформации проблемы налогообложения корпораций России в современных условиях является рост глобализации мировой экономики и международных интеграционных взаимосвязей по финансовым вопросам. Налоги являются инструментом для стимулирования роста экономики страны за счет перераспределения доходов через государственный бюджет, но, такую точку зрения соблюдают не многие крупнейшие корпорации мира.

Тенденция уклонения от налогов и от их уплаты наблюдается во всем мире. Всеми известные оффшорные центры – это ключевой инструмент по уклону от налогов крупного сектора бизнеса. К примеру, на текущий момент можно сделать выводы о том, что малый и средний бизнес России уклоняется от налогов благодаря деятельности в теневом секторе экономики. Если говорить о крупном бизнесе, среди числа которых корпорации, то их основным инструментом от уклона налогов является наличие юридической регистрации в офшорах, банковские счета за рубежом и различные построенные финансовые системы транзакций, которые уменьшают размер налоговых отчислений.

Так, общий объем теневой экономики России в 2012 году оценивался в 46 % ВВП. Таковы выводы доклада, подготовленного международной исследовательской организацией Global Financial Integrity (GFI), авторами которого выступали экономисты Дев Кар и Сара Фрейтас [5].

Но, в 2017 году совсем иная оценка, которую приводит руководитель Росстата А. Суринов в интервью газете «Ведомости». Так, согласно их оценке, доля теневой экономики в России составляет около 10 - 14 % . При этом, это средняя цифра. Есть секторы, где доля ненаблюдаемой экономики достигает почти 50 % [6].

Если взять оценку от GFI в 2013 году и Росстата в 2017 году, мы заметим разницу в 32 – 36 % , что явно не соответствует объективной оценке. Вряд ли, за последние 4 – 5 лет,

российский теневой сектор сбавил настолько свои обороты, но, нисходящие тенденции таки наблюдаются. Более того, правительство понимает, что либерализация регулирования экономики и рынка – это неотъемлемый шаг по преодолению теневого сектора, рост которого поддерживает и высоким уровнем налогового давления. В случае если данная проблема не будет решена, рост экономики России так и будет оставаться на месте. Среди наиболее оптимальных инструментов либерализации рынка – это упрощение системы налогообложения, которая и останавливают многих налогоплательщиков и побуждает их идти на нарушения.

На счет крупнейших корпораций России, то они имеют необходимые финансовые, информационные и юридические ресурсы, которые помогают им с решением данного вопроса. По этой причине, малый и средний бизнес не имеет возможности уклоняться от налогообложения по тому же принципу, поскольку здесь играют весомую роль значительные финансовые и юридические ограничения.

Кроме того, представители большого бизнеса имеют возможность к выходу на международные рынки, где, проводя деятельность во многих стран, они сравнивают налоговые условия различных государств, делая выводы о том, что есть страны и налоговые кодексы, которые будут выгоднее для развития бизнеса компании, чем Налоговый кодекс Российской Федерации. Исходя из этого, стоит задаться вопросом: «Можно ли считать налоговое законодательство России оптимальным или нет?» Кроме того, если ответ будет отрицательным или неопределенным, стоит глянуть на реальность практики того, как ведут себя корпорации России. Есть ли ситуации, когда многие российские ТНК уклоняются от налогов или являются налоговыми резидентами других стран? Если это так, значит проблемы налогообложения корпораций в современных отечественных условиях крайне высокие.

Помимо этого, трансформация проблемы налогообложения корпораций заложены в самих недостатках налогового законодательства России. Можно выделить следующие недостатки российской налоговой системы:

1. Действующие шкалы ставок НДС/НДФЛ необходимо оптимизировать. С одной стороны, это не имеет прямого отношения к корпорациям, но имеет отношение к их сотрудникам и рабочему персоналу, а сами предприятия выступают налоговыми агентами.
2. Недостаточно эффективен контроль за сбором налогов, что выражается в сокрытии доходов, из - за чего бюджетная система страны недополучает от 30 до 50 % платежей.
3. Растет неэффективность существующих льгот.
4. Происходит постоянное изменение налогового законодательства и ставок налогообложения, что не способствует долгосрочному вложению капиталов и росту экономики. Корпоративный и частный сектора не терпят неопределенности и нестабильности налоговой системы.
5. В систему налогов и сборов в настоящее время не включаются таможенные пошлины и сборы.

По этой причине, в ближайшее время налоговая политика РФ может столкнуться с масштабными трудностями, обусловленными несколькими причинами, имеющими как объективный, так и субъективный характер.

К первой группе причин относятся существенная зависимость российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры, истощение месторождений полезных ископаемых и соответствующее удорожание их добычи на новых месторождениях [1, с.73].

Ко второй группе причин относится ряд принятых решений в области бюджетной и налоговой политики: рост расходных обязательств бюджета за счет национальной обороны и правоохранительной деятельности, бессистемное предоставление налоговых льгот, не обеспечивающих достаточную прогрессивность и эффективность налогообложения [1, с.74].

Проявление этих масштабных трудностей вызывает негативную реакцию среди ключевых субъектов налоговой политики – его налогоплательщиков, среди которых числятся и крупнейшие корпорации страны. Чтобы проанализировать текущие тенденции особенности и трансформации проблемы налогообложения корпораций и физических лиц в современных условиях России, стоит обратиться к официальной статистике Минфина [3].

Краткая информация об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов (млрд. руб.)											
№ п/п	Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
РАЗДЕЛ I											
1	Доходы, всего	10 625.8	13 368.3	16 169.1	13 599.7	16 031.9	20 855.4	23 435.1	24 442.7	26 766.1	26 922.0
1.1.	Нефтегазовые доходы	2 943.5	2 897.4	4 389.4	2 984.0	3 830.7	5 641.8	6 453.2	6 534.0	7 433.8	5 862.7
1.2.	Ненефтегазовые доходы	7 682.3	10 470.9	11 779.7	10 615.8	12 201.3	15 213.6	16 981.9	17 908.6	19 332.3	21 059.4
1.2.1.	НДС	1 510.9	2 261.5	2 132.2	2 050.0	2 498.3	3 250.4	3 545.8	3 539.0	3 931.7	4 234.0
1.2.2.	Акцизы	270.6	314.4	349.9	347.2	471.4	650.5	837.0	1 015.8	1 072.2	1 068.4
1.2.3.	Налог на прибыль	1 670.6	2 172.0	2 513.2	1 264.6	1 774.6	2 270.5	2 355.7	2 071.9	2 375.3	2 599.0
1.2.4.	Налог на доходы физических лиц	930.4	1 266.6	1 666.3	1 665.8	1 790.5	1 995.8	2 261.5	2 499.1	2 702.6	2 807.8

Рис. 1. Динамика основных поступлений (доходов) в консолидированный бюджет Российской Федерации с 2006 по 2015 год [3].

Выше дана статистика поступлений в консолидированный бюджет России с 2006 по 2015 год, но, актуальнее всего взять данные с 2013 по 2015 год. Причиной этому является первая группа факторов: смена внешней экономической конъюнктуры, изменение ценовой динамики нефтяного рынка на нисходящий тренд, девальвация рубля и всплеск роста внутренней инфляции.

Учитывая эти данные можно сделать следующие выводы касательно текущей проблематики налоговой политики на современном этапе:

1. Общее поступление доходов в консолидированный бюджет страны выросло на +10,14 %, но, из них наблюдалось падение нефтегазовых доходов на - 10,28 %. С одной стороны – это отрицательная динамика является системным риском бюджетной политики России, с другой стороны, показывает снижение зависимости бюджета от нефтегазовых доходов. Именно она является «инструментом негативного» влияния со стороны крупнейших ТНК России, трансформация проблемы налогообложения которых крайне рискованная для экономической и финансовой безопасности страны.

2. Все четыре ключевых вида налогов продемонстрировали свой рост с 2013 по 2015 год. НДС вырос на +19,63 %, акцизы на +5,22 %, налоги на доход физических лиц +12,28

%, а налог на прибыль продемонстрировал рост +25,49 % , что является рекордным значением.

Но, интересно то, что наименьший рост поступлений в бюджет налогов с 2006 по 2015 год составил из налога на прибыль. Это говорит, скорее всего, о том, что уклонение от налогообложения корпораций России был на высоком уровне. Единственная проблема – это сложность отделить налоги на прибыль со стороны МСБ и корпораций. Кроме того, как видим, за последние два года рекордный рост поступления налогов было уже с прошлого «аутсайдера», что говорит об изменении текущих тенденций.

Исходя из последних данных со стороны Минфина, хочется располагать мнение о том, что текущая ситуация вокруг проблемы налоговой политики России спадает, и тем самым, улучшение консолидированного государственного бюджета страны не за горами. Кроме того, стоит отметить положительную тенденцию на отечественном рынке, где за последние десятилетия, налоговая ставка продемонстрировала свое снижение до 20 % . Сравнивая ставку с другими странами (США – 34 % , Бельгия – 39 % , Великобритания – 33 % , Турция – 28 %), Россию можно считать одним из новейших «офшоров» Восточной Европы [4]. Это, в свою очередь, должно благоприятно сказаться на решении проблемы налогообложения российских корпораций и возврата их капитала до отечественной юрисдикции.

Помимо этого, необходимо провести ряд действий для решения проблемы с налогообложением субъектов, которые уходят в теневой сектор экономики:

- стимулирование безналичных расчетов внутри экономики;
- совершенствование механизма выявления нарушений;
- налоговые амнистии предприятиям, которые вышли из «тени»;
- развитие налоговых режимов в малом бизнесе;
- прозрачность административных процедур;
- «социальная реклама».

Таким образом, дальнейшее совершенствование налоговой политики России должно реализовываться в направлении настройки существующей системы налогообложения, улучшения качества налогового администрирования, сокращения теневой экономики, изъятия в бюджет сверхдоходов от благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, а также налоговая политика должна адаптироваться к сложившейся мировой экономической и политической ситуации.

Список литературы

1. Глушенко Я. С., Егорова М. С. Проблемы налогообложения на современном этапе развития РФ // Молодой ученый. – 2015. – №11.4. – С. 72 - 74.
2. Горюнова Н. Н. Налоги и налогообложение. – Томск: Изд - во ТПУ, 2013. – 314 с.
3. Ежегодная информация об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации. Документ от 27.12.2016 года. URL: <http://minfin.ru/ru/statistics/conbud/#ixzz4Z94Vudnh> (дата обращения 25.09.2017).
4. Проблемы налогообложения прибыли в России и в зарубежных странах. URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39109>. (дата обращения 25.09.2017).

5. Forbes. Теневую экономику России оценили в 46 % ВВП. URL: <http://www.forbes.ru/news/234247-tenevuyu-ekonomiku-rossii-otsenili-v-46-vvp> (дата обращения 25.09.2017).

6. Росстат: теневая экономика в России составляет 10 - 14 % . URL: https://www.znak.com/2017-03-29/rosstat_tenevaya_ekonomika_v_rossii_sostavlyayet_10_14 (дата обращения 25.09.2017).

© Сокирка Ю.С. 2017

Соленая А.Г.

студентка 4 курса Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации,
г. Новороссийск, РФ

Данилова Л.Г.

канд. эк. наук, доцент кафедры
«Экономика, финансы и менеджмент»,
г. Новороссийск, РФ

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Аннотация

В статье рассмотрена организация МСФО в России. Приведены способы учета на организациях, нуждающихся в отчетности по МСФО. Исследованы критерии выбора метода ведения учета по МСФО. Сравнение методов учета, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова:

Международные стандарты финансовой отчетности, параллельный учет, трансформация, финансовые ресурсы, положения по бухгалтерскому учету.

Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) в России получили большое распространение из-за целого комплекса факторов: вступление России в ВТО, принятие Федерального закона о консолидированной финансовой отчетности и т.д. Федеральный закон о консолидированной финансовой отчетности вышел в 2010 году и начал свое действие в 2012 году. Организации, которые прописаны в указанном законе, обязаны сдавать отчетность по МСФО: кредитные организации, страховые организации, организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах, управляющие компании, федеральные государственные унитарные предприятия, клиринговые организации, НПФ (с 2014 года) [4].

Международные стандарты финансовой отчетности – это набор документов, регламентирующих правила ведения учета и составления финансовой отчетности для компаний во всем мире. Сам процесс перехода является важной составляющей работы менеджеров организации. Руководители должны представлять себе проблемы, которые стоят перед соответствующими специалистами в процессе перехода и ориентироваться в ситуации, выбирая то или иное управленческое решение [1].

Существенным фактором, сдерживающим инвесторов, является российская система: а) перехода на международные стандарты финансовой отчетности, б) страхования инвестиционных рисков: риск неполучения дохода, риск потери инвестированных средств, риск влияния неопределенности внешней среды, риск банкротства предприятия, в которое инвестировались средства инвестора [2]. По идее компания, составляющая отчетность по МСФО, более привлекательна для инвесторов, как иностранных, так и российских, уже привыкших эту отчетность читать.

Вопрос в качестве отчетности и ее проверке, а, значит, и сопутствующих этому затратах. Если компании необходима отчетность по МСФО, учет может быть реализован одним из следующих способов [3]:

1) Параллельный учет — процесс ведения бухгалтерского учета операций (от первичных документов) в двух стандартах (РСБУ и МСФО), т.е. две системы финансового учета, работающие одновременно.

При применении параллельного учета, компания отражает каждую операцию на момент ее совершения достаточно подробно таким образом, чтобы учетная система могла предоставлять как информацию в формате, предусмотренном российским законодательством, так и в формате МСФО. Этот метод обычно называется методом двойного ведения бухгалтерского учета (учетом одновременно в двух системах).

2) Трансформация данных — РСБУ данные корректируются и приводятся в соответствии с правилами МСФО с помощью поправок.

Трансформация российской бухгалтерской отчетности в МСФО широко распространилась и закрепились среди российских компаний. Ее воспринимают не просто как некий «аварийный», а как основной и чуть ли не единственный способ выхода из ситуации.

Кроме того, нормы МСФО пока не являются в России обязательным условием ведения бизнеса. Поэтому даже в случае необходимости их применения организации чаще всего ищут наименее затратные решения, и трансформация в этом смысле — идеальный вариант. Для того чтобы представить отчет, инвесторам необходимо просто переделать сформированные в налоговых целях показатели под требования МСФО и дополнить налоговый учет процедурами, необходимыми для подготовки соответствующей финансовой отчетности [5].

3) Сочетание этих двух методов — на важных и масштабных участках, где требуется большое количество трансформационных корректировок на детальных данных (и корректировки имеют значительный вес), ведется параллельный учет (например, по участку «Основные средства»), для остальных объектов учета — применяются трансформационные корректировки.

Выбор метода для конкретной компании зависит от ряда факторов, таких как, например, цель отчетности по МСФО, количество операций за отчетный период, количество и сложность различий, возникающих между стандартами. Критерии выбора метода ведения учета по МСФО наглядно изложены в таблице.

Критерий	Трансформация данных	Параллельный учет
Периодичность отчетности	Трансформация финансовой отчетности ориентирована на периодический выпуск, данные могут быть готовы только на отчетную дату; для составления	При параллельном учете отчетность по МСФО может быть представлена более оперативно и с любой периодичностью (независимо от

	отчетности требуется закрывая отчетность по РСБУ.	отчетности по РСБУ). Если, например, управленческая отчетность и система бюджетирования опирается на отчетность по МСФО, данные должны быть доступны с большей периодичностью, чем раз в квартал.
Степень детализации	При трансформации корректировки делаются на укрупненных суммах. Этого чаще всего достаточно для представления отчетности по МСФО в банк или акционерам.	Параллельный учет дает возможность увидеть возникновение той или иной суммы до изначальной проводки. Зачастую такая детализация нужна, например, для управленческого учета.
Наличие специалистов	Трансформация группы компаний может осуществляться не в каждой конкретной компании, а в головном офисе на основе предоставленных данных, соответственно, требуется меньшее количество сотрудников. Поскольку при трансформации отчетность составляется с определенной периодичностью, сотрудники, занимающиеся ее подготовкой, будут иметь периодическую занятость и, если это их единственная функция, можно отдать данную процедуру аутсорсинговой компании.	Поскольку параллельный учет более трудоемкий процесс, и он должен вестись в каждой компании группы, требуется больше квалифицированных специалистов.
Структура группы компаний	Чем больше компаний в группе и чем сложнее и динамичнее ее структура, тем сложнее становятся как рутинные операции (такие как сверка внутригрупповых оборотов и остатков), так и сложные операции по изменению структуры группы. Здесь важную роль играет автоматизация процесса. Поскольку при параллельном учете автоматизация необходима, процедуры выполняются быстрее и легче. Но стоит учесть, что потребуются дополнительные затраты на внедрение и отладку параллельного учета в каждой новой компании группы. Метод трансформации данных, если он автоматизирован, содержит плюсы параллельного учета (упрощение рутинных и сложных операций) и не содержит недостатков (увеличение затрат на внедрение параллельного учета при изменении структуры группы).	

<p>Финансовые ресурсы</p>	<p>Трансформация требует меньшего вложения финансовых средств на этапе внедрения и при последующей работе, так как трансформация может осуществляться средствами MS Excel и осуществляться рядом сотрудников для всей группы компаний.</p>	<p>Параллельный учет является более дорогостоящим как на этапе внедрения так и при последующей работе, потому что требуются большие затраты на автоматизацию процесса, а также увеличение штата сотрудников компании.</p>
---------------------------	--	---

Большинство российских компаний на данном этапе развития стандартов выбирают метод трансформации данных. Его важные преимущества состоят, прежде всего, во взаимосвязи отчетности по РСБУ и МСФО. При этом, через трансформационные корректировки виден переход от РСБУ отчетности к МСФО отчетности. Кроме того, при применении этого метода требуется меньший штат сотрудников, владеющих знаниями международных стандартов и, как правило, меньшие затраты на ведение учета (зависит от количества операций в отчетном периоде);

В сфере розничной торговли крупные группы компаний чаще всего используют сочетание частичного параллельного учета и трансформационных корректировок. Такой подход может быть связан с историческим формированием группы: часть приобретенных компаний составляла отчетность только по РСБУ, в то время как внутри группы компании вели параллельный учет.

Организациям важно устранить главные недостатки трансформации данных — долгое закрытие периода и длительная подготовка отчетности. Подготовка отчетности по МСФО начинается только после закрытия периода в российских учетных системах (данные по РСБУ являются исходными данными для трансформации и для проведения корректировок часто нужны детальные аналитики из российского учета). Требуется время на анализ (какие корректировки нужны в текущем периоде), отражение рутинных поправок, повторение корректировок прошлых периодов, отражение сложных и нестандартных операций.

Список литературы

1. Данилова Л.Г., Лактошина Е.С. Проблемы перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности. В сборнике: Мировое сообщество: проблемы социально - экономического и духовно - политического развития Сборник научных статей Всероссийской научно - практической конференции. Финансовый университет при Правительстве РФ (Новороссийский филиал); Под редакцией Л. С. Андрияновой. 2013. С. 177 - 183.
2. Данилова Л.Г. Проблемы оценки инвестиционной привлекательности бизнеса (проекта) частным инвестором. В сборнике: ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. Ответственный редактор: А.А. Сукиасян. 2013. С. 78 - 84.
3. Демьяненко Э. Ю. Трансформация бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями МСФО / Э.Ю. Демьяненко // Учет и статистика. – 2009. - № 15. – С. 62 - 69

4. Засядько С.М. Методы составления отчетности по МСФО: трансформация параллельный учет / С.М. Засядько // конкурентоспособность территории: приоритеты развития и стратегические ориентиры. – 2015. – С. 214 - 218.

5. Литвинов А.Н. МСФО: трансформация или параллельный учет? / А.Н. Литвинов // Аудиторские ведомости. – 2013. - №4. – С. 27 - 35

© Соленая А.Г. , Данилова Л.Г. , 2017

Спешилова Н. В.

д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Оренбургский ГАУ», Россия, г. Оренбург

Хватнева О.Ю.

магистрант направления «Экономика», профиль «Учет, анализ и аудит»,
ФГБОУ ВО «Оренбургский ГАУ», Россия, г. Оренбург

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Аннотация: В статье управление издержками рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов развития электронной коммерции. Развитие управления издержками позволяет осуществлять новые возможности в торговле. Это позволяет рассматривать торговлю и управлять издержками на более высоком уровне развития.

Ключевые слова: торговля, издержки, электронная коммерция.

Согласно данным нового исследования Ассоциацией компаний интернет торговли (АКИТ), объем рынка электронной коммерции в России в 2016г. вырос на 21 % по сравнению с 2015г. и составил 920 млрд рублей. АКИТ прогнозирует, что в 2017г. объем коммерции составит более 1,1 трлн рублей. Вместе с тем, рынок трансграничной торговли продолжает расти темпами, опережающими локальный рынок. Россия является самой крупной страной в Европе по количеству пользователей интернетом. Всего 84 млн человек ежемесячно посещают сеть. Вместе с тем, уровень проникновения интернета в России остается на уровне существенно более низком, чем в развитых странах – 70,4 % (рис 1) Больше всего пользователей интернетом в возрастной группе от 16 до 29 лет – 97 % . Среди людей в возрасте от 30 до 54 лет – 82 % . Среди людей старше 55 лет – лишь 28 % [4].

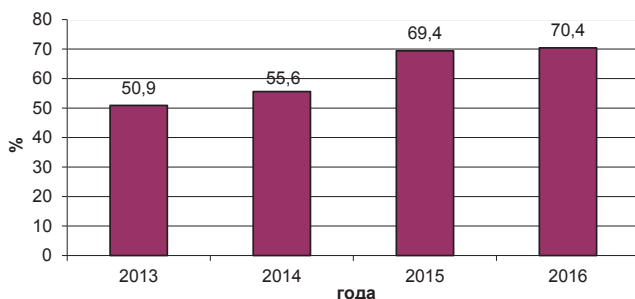


Рис. 1. Проникновение интернета в России, %

По - прежнему больше всего товаров в зарубежных интернет - магазинах россияне покупают в Китае. Доля отправлений из этой страны составляет 90 % , из Евросоюза – 4 % , США – 2 % . При этом в денежном выражении Китай составляет 52 % , Евросоюз 23 % , США – 12 % . Это говорит о невысоком среднем чеке покупок в Китае. Затраты Россиян в зарубежных интернет магазинах по странам (рис 2).

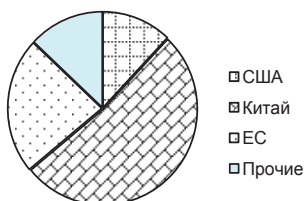


Рис.2.Затраты Россиян в зарубежных интернет магазинах по странам

Среди всех магазинов, торгующих в России наибольшую аудиторию за январь 2017 имеет Aliexpress – более 22 млн уникальных посетителей. На втором месте – Ozon.ru с аудиторией около 9 млн человек, далее идут Eldorado.ru, Dns - shop.ru, Mvideo.ru и другие [3].

Электронная коммерция - это быстроразвивающаяся отрасль, в связи с этим бизнесу в интернете уделяется особое внимание по причине формирования информационного общества. Сама по себе глобальная интернет - сеть дает возможность товарам и услугам выходить на мировой рынок торговли. Развитие сегмента информационно - коммуникативных технологий также является фактором, способствующим успешному ведению бизнеса и толчком к повышению темпов экономического роста стран.

Под электронной коммерцией подразумеваются любые формы деловых сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена или непосредственного физического контакта и в результате которого право собственности или право пользования товаром или услугой передается от одного лица другому. Стоит отметить, что данный вид продажи товаров имеет крупный успех среди целевой аудитории, потому что, как правило, из - за недостатка времени, покупатели проходят мимо торговых точек [1,с.76].

Издержки обращения — это расходы (затраты), связанные с процессом доведения товаров от производителя до потребителя, выраженные в стоимостной (денежной) форме.

Основными задачами учета издержек обращения организации электронной коммерции являются обеспечение своевременного полного и достоверного отражения фактических расходов и контроль над использованием материальных и финансовых ресурсов. Как и у любого другого вида торговли здесь присутствуют издержки обращения.

В настоящее время организации для определения затрат должны пользоваться бухгалтерским стандартом ПБУ 10 / 99 «Расходы организации», однако в данном положении представлены общие для всех хозяйствующих субъектов требования в отношении расходов организации. В виду причин таких как, специфика деятельности, структуры хозяйствующего субъекта, местонахождения и так далее, любой хозяйствующих

субъект может иметь свои особенности учета затрат тем самым ему требуется адаптировать общие требования под конкретные особенности своего бизнеса.

Издержки обращения в торговых организациях учитываются на счете 44 «Расходы на продажу». При детализации данного счета на субсчета торговые организации и организации интернет торговли могут использовать данный перечень статей издержек обращения (табл1).

Таблица 1

Сравнение статей издержек обращения
для торговых организаций и организаций интернет торговли

Торговые организации	Организации Электронной коммерции
Транспортные расходы	-
Расходы на оплату труда	Расходы на оплату труда
Отчисления на социальные нужды	Отчисления на социальные нужды
Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря	-
Амортизация основных средств	-
Расходы на ремонт основных средств	-
Износ санитарной и специальной одежды, приборов и других предметов труд	-
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров
Расходы на рекламу	Расходы на рекламу
Затраты по оплате процентов за пользование кредитами и займами	Затраты по оплате процентов за пользование кредитами и займами
-	Потери товаров и технологические отходы

Расходы по хранению товаров, их подработке и упаковке выражают собой затраты труда, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения. Издержки по хранению товаров, их подработке и упаковке достигают значительных размеров. Их уровень и удельный вес постоянно растет. Однако при правильной организации хранения, подсортировки и расфасовки некоторое увеличение затрат на эти цели должно в определенной степени компенсироваться сокращением расходов по другим статьям. Так, например, предварительная расфасовка товаров приводит к росту производительности труда и, следовательно, к экономии фонда заработной платы продавцов. Затраты по холодильным установкам сокращают потери товаров при хранении. При анализе расходов по подработке, подсортировке, упаковке и хранению товаров исследуется влияние на эту группу расходов объема и структуры товарооборота, цен на упаковочные материалы,

проверяется соблюдение норм расходов и выявляется экономическая эффективность мероприятий по улучшению организации хранения, подсортировки и упаковки товаров. При электронной коммерции перечень расходов отличается от затрат обычных розничных магазинов. Например, отсутствуют расходы на аренду торговых площадей для обслуживания покупателей, но могут арендоваться складские помещения. В штате могут отсутствовать продавцы, но имеется много работников, занятых доставкой товаров. Транспорт может быть как собственным, так и арендованным, в том числе у работников. Значительную долю расходов компаний, занятых электронной коммерции, занимает реклама, расходы на маркетинговые исследования, доставку, поддержание работы сайта, содержание службы, принимающей заказы и др. [3].

Самыми популярными товарными категориями, как на локальном рынке, так и на трансграничном являются электроника и бытовая техника, одежда и обувь. При этом на локальном рынке доля одежды и обуви составляет 22 %, в то время как на трансграничном – 36 %. Также популярными категориями являются, товары для авто, парфюмерия и косметика, спорттовары и другие наглядно представлено на рис 3.

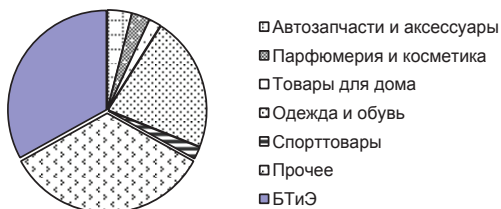


Рис.3. Распределение по товарным категориям на локальном и трансграничном рынке (в денежном выражении), %

Самыми крупными регионами по доле электронной коммерции являются Москва, Московская область и Санкт - Петербург. Кроме того, объем электронной коммерции крупный в Красноярском крае, Свердловской области, Тюменской области, Самарской области, Ростовской области и др. [2,с.45].

В результате анализа действующего рекомендуемого перечня издержек обращения для всех индивидуальных предпринимателей и организаций электронной коммерции сравнения его с предполагаемым перечнем можно прийти к заключению о том что более полное и точное отражении специфики издержек обращения в торговых организациях, занимающихся электронной коммерцией выгоднее.

Список используемой литературы

1. Васильев Г. А. Электронный бизнес. Реклама в Интернете / Г. А. Васильев, Д. А. Забегалин // Издательство: Юнити - Дана, 2016 г - С.17 - 21.
2. Казакова, К. В. Перспективы развития Интернет - торговли в России / К. В. Казакова, Д. В. Пушилилин // Фундаментальные исследования. - 2014 - № 12 - 9. - С. 1969 - 1972.
3. Официальный сайт Ассоциаций компаний интернет торговли [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.akit.ru> последнее обновление 04.10.2017г

Стрекалова Л.В.
г. Владивосток, РФ

МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена исследованию государственных финансовых инструментов, направленных на поддержку и развитие сельскохозяйственного предпринимательства в России. В статье затрагивается тема продвижения государственных программ по улучшению условий предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве.

Основной задачей и целью статьи остается выяснение отличительных черт механизма поддержки сельскохозяйственного предпринимательства в России, направленных на увеличение конкурентоспособности субъектов сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова:

Сельское хозяйство, механизм поддержки сельского хозяйства, государственная программа, агропромышленный комплекс

В настоящее время в России происходит активное развитие сельского хозяйства. Российские предприниматели, как малого, так и среднего бизнеса, благодаря госпрограммам удачно внедряют в жизнь свои собственные бизнес - идеи. При этом они понимают, что инвестирование в сельское хозяйство - это выгодно.

Государственная программа развития сельского хозяйства на 2008 - 2012 гг. являлась главным документом, определяющим меры аграрной политики в отмеченный период. За пятилетний период для деятельности данной программы было выделено около 861 млрд. руб. [1, с.84].

В 2013 году на ее смену была принята новая программа на период 2013 - 2020 гг., во многом базирующаяся на положениях Доктрины по продовольственной безопасности 2010 года. Ее основной задачей считается достижение целей по самообеспечению в основных продуктах питания [2]. Это дополняется целями, перешедшими из предшествующей Госпрограммы, такими как устойчивое развитие сельских территорий и совершенствование условий жизни сельских жителей; повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции в контексте членства в ВТО; и еще более действенное и устойчивое использование ресурсов в сельском хозяйстве.

В сущности, новая Госпрограмма представляет из себя проект по активному наращиванию объемов сельскохозяйственного производства страны.

Среди механизмов поддержки сельскохозяйственного предпринимательствам следует выделить следующие:

Льготное кредитование. Льготный кредит - самая большая категория поддержки производителей аграрного сектора Госпрограммы.

Разработки, касающиеся льготных кредитов, отображают план ограничить долгосрочные обязательства федеральных и региональных правительств, т.е. те, что считаются итогом субсидирования существующих и новых займов на длительный период.

Правительство помимо прочего решило передать 86,7 млрд. руб. Россель - хозбанку для капитализации на 2016 - 2020 г. К иным антикризисным мерам управления вполне возможно отнести повышение изначальных федеральных отчислений на компенсацию процента по кратковременным кредитам, главным образом, для засеивания. Было кроме того достигнуто соглашение со Сбербанком и Россельхозбанком определить верхний предел процента по этим кредитам, чтобы найти ту часть, которую заемщики сумели бы эффективно оплачивать. Было кроме того принято решение вновь поднять ставку федерального вклада в субсидии в виде процентных выплат по инвестиционным кредитам, взятым в 2015 г. [3, с.19].

С 1 января 2017 года сельскохозяйственные товаропроизводители, организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие производство, переработку и (или) реализацию сельскохозяйственной продукции, могут получить в одном из уполномоченных Минсельхозом России банков краткосрочный или инвестиционный кредит по ставке не более 5 % . Возмещение кредитной организации недополученных доходов происходит напрямую из федерального бюджета в размере ключевой ставки Банка России [4].

Субсидия на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам, взятым до 1 января 2017 года. Субсидированию подлежат инвестиционные кредиты, заключенные до 31 декабря 2016 г. включительно и направленные на развитие подотраслей растениеводства, животноводства, мясного и молочного скотоводства. Отбор инвестиционных проектов осуществляется Комиссией по координации вопросов кредитования АПК Минсельхоза России на основании заявок, представляемых уполномоченными органами субъектов РФ.

Компенсация прямых понесенных затрат на строительство и модернизацию объектов АПК. Субсидия позволяет возместить за счет средств федерального бюджета часть прямых затрат, понесенных на создание и (или) модернизацию объектов АПК. Претендовать на получение этого вида поддержки могут предприятия, начавшие строительство и (или) модернизацию плодохранилищ, картофелехранилищ и овощехранилищ, тепличных комплексов, молочных ферм, свиноводческих комплексов, селекционно - генетических и селекционно - семеноводческих центров, оптово - распределительных центров, начаты не более чем за 3 года, предшествующих году предоставления субсидии.

Субсидия на оказание несвязанной поддержки в области растениеводства. Субсидия призвана возместить сельхозтоваропроизводителям (за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство) часть затрат на проведение агротехнологических работ, облегчить подготовку к посевным и уборочным кампаниям, стимулировать инвестиции в повышение урожайности и качества почв. Ее часто называют «погектарной», поскольку выплаты осуществляются по ставкам в расчете на 1 гектар посевной площади. Получить субсидию можно через региональный орган АПК: рассмотрение заявки не должно превышать 15 рабочих дней, а средства должны быть выплачены в течение 10 рабочих дней со дня принятия решения об их предоставлении.

Субсидия на повышение продуктивности в молочном скотоводстве. Субсидии, направленные на повышение продуктивности в молочном скотоводстве, предоставляются путем возмещения части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на 1 килограмм реализованного и (или) отпущенного на собственную переработку коровьего и (или) козьего молока, отвечающего требованиям по безопасности к сырому молоку, предусмотренным техрегламентом Таможенного союза ТР ТС 033 / 2013. Получить субсидию можно через региональный орган АПК: рассмотрение заявки не должно превышать 15 рабочих дней, а средства должны быть выплачены в течение 10 рабочих дней со дня принятия решения об их предоставлении.

Субсидии производителям сельскохозяйственной техники. С целью повышения доступности сельскохозяйственной техники, производителям, реализующим такую технику со скидкой, предоставляются субсидии из федерального бюджета. Для получения господдержки производитель должен представить пакет документов в Минпромторг России, который в течение 30 дней выдаст заключение о соответствии заявителя критериям, указанным в правилах предоставления субсидии. Получив положительное заключение, производитель должен обратиться в Минсельхоз России для оформления соглашения о предоставлении субсидии [4].

Поддержка сельскохозяйственных производителей помимо прочего была оказана при помощи аренды оборудования, оснащения и домашнего скота по выгодным условиям, предлагаемым принадлежащей государству фирмой «Росагролизинг». Государственная Программа 2013 - 2020 гг. представляет больше бюджетных вливаний в эту компанию. В дополнение к государственной лизинговой программе 39 российских областей выполнили их собственные программы по поддержке приобретения оборудования в всевозможных формах.

Федеральный закон «О Государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования» установил в качестве условия для предоставления всех видов субсидий страхование сельскохозяйственных товаропроизводителей против стихийных бедствий. Закон устанавливает субсидирование страховых премий по договорам страхования урожая при катастрофических рисках (более чем 30 % - ная утрата (гибель) урожая для сельскохозяйственных культур и 40 % - ная для посадок многолетних насаждений).

Принимаемые программы необходимо соответствующим образом расширить и дополнить их содержание, расставить акценты и обозначить приоритеты. Для осуществления данной задачи необходимо использовать значительную часть ресурсов национального развития.

Таким образом, не смотря на, тот факт, что в отрасли были и остаются не решенными множество проблем в отдельных направлениях отрасли наблюдается положительная динамика. Однако до сегодняшнего дня отдельные направления все еще не вышли на пороговые значения предусмотренные доктриной продовольственной безопасности. Все еще остается не решенным вопрос земельных отношений, остается достаточно высоким диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию от чего снижается стимул для аграриев расширять производство. Проблем имеющихся на сегодняшний день в отрасли великое множество, но каждую из этих проблем необходимо решить.

За последние годы со стороны государства были сделаны определенные шаги для решения проблем Российских аграриев. Среди мер предпринятых государством можно выделить следующие: во - первых, было увеличено финансирование малых форм хозяйствования, во - вторых, президентом РФ было дано распоряжение по разработке мер, способствующих научно - техническому развитию отрасли, в - третьих, в целях увеличения инвестиционной привлекательности отрасли, разрабатывается программа по увеличению

прозрачности субсидирования в отрасли. Предпринимаемые государством меры призваны увеличить конкурентоспособность сельского хозяйства России, однако зачастую их не достаточно поскольку, не смотря на положительную динамику в отдельных направлениях, другие являются либо убыточными, либо малоэффективными [5. с.89].

Решение задач должно производиться системно и во взаимосвязи друг с другом. Только в этом случае представляется возможным решение задач поставленных доктриной продовольственной безопасности страны и выход сельского хозяйства России на качественно новый уровень развития по конкурентоспособности не уступающий мировым аграрным державам.

Список использованной литературы:

1 Киреева Н.А. Механизм внутренней продовольственной помощи как направление структуризации системы государственной поддержки АПК // Аграрный научный журнал. - 2014. - № 6. - С. 84–88.

2 Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы: постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 // Москва. – 2012 / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133795/#dst100012

3 Степаненко Е. Основные направления государственной поддержки сельского хозяйства на современном этапе // Экономика сельского хозяйства России. – 2017 - №1. - С.19 - 20

3 Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. [Электронный ресурс] Режим доступа – <http://www.mcsx.ru>

5 Тарадина М.В. АПК: тенденции государственной поддержки / М.В. Тарадина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 2. – С. 89–93

© Стрекалова Л.В. 2017

Супрунов Д.С.

студент 4 - го курса КубГАУ им. И.Т. Трубилина
г. Краснодар, РФ

Шагинян А.С.

студентка 4 - го курса КубГАУ им. И.Т. Трубилина
г. Краснодар, РФ

Научный руководитель: **Зиниша О. С.**

канд. экон. наук, доцент КубГАУ им. И.Т. Трубилина
г. Краснодар, РФ

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ - БАНКИНГА КАК СОВРЕМЕННОЙ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Аннотация

В статье авторами рассмотрены основные направления развития интернет - банкинга как инновационного и эффективного инструмента повышения конкурентоспособности

отечественного банковского бизнеса; проанализированы показатели проникновения электронных банковских продуктов и услуг на финансовый рынок; выявлены особенности и приоритеты внедрения услуг интернет - банкинга в современных условиях ужесточения конкуренции между банковскими и парабанковскими институтами.

Ключевые слова:

Банковский бизнес, трейдинг, инвестиции, финансовый рынок, надежность, эффективность, операционные риски

Банк будущего – это банк с набором уникальных технологий, которые позволяют клиенту совершать различные финансовые операции из любой точки мира, в любое время суток, эффективно, оперативно, а самое главное безопасно. Одним из перспективных направлений развития современного банка является электронное банковское обслуживание. Грамотно внедряя и развивая дистанционное обслуживание, банк повышает эффективность своей деятельности и расширяет свой бизнес за счет продажи банковских продуктов и привлечения новых клиентов. Россия находится в начале пути развития электронного обслуживания. Однако, самой главной проблемой, тормозящей развитие электронной банковской системы в России, является окупаемость.

В ноябре 2013 года аналитическое агентство MarkswebbRank&Report предоставило результаты исследования пользователей электронных финансовых и платежных сервисов в России. В основе исследования лежит репрезентативный опрос более 3 тыс. респондентов [2].

Ключевые выводы исследования следующие:

- 19,6 млн. чел. совершают хотя бы одну платежную операцию в Интернете каждый месяц;
- 15,4 млн. чел. используют интернет - банк (при этом почти $\frac{3}{4}$ этих людей пользуются интернет – банком Сбербанк Онлайн);
- 8,9 млн. чел. платят в интернете банковской картой;
- 7 млн. чел. совершают онлайн - платежи с помощью электронных кошельков;
- 6,6 млн. чел. совершают за месяц хотя бы один онлайн - платеж с мобильного устройства.

С развитием безбанковских технологий оборот платежей российского рынка дистанционного обслуживания в 2017 г. увеличится в три раза и составит 1,89 трлн. руб., говорится в исследовании компании J'son&PartnersConsulting. На платежи через интернет - банкинг придется 1,83 трлн. руб., на мобильный банкинг – 29 млрд. руб., на SMS - банкинг – 31,8 млрд.руб. [5].

По данным исследования, проведенного специалистами компании JuniperResearch, к концу 2019 г. более 1,75 млрд. владельцев мобильных устройств (каждый третий взрослый житель Земли) будут использовать их для банковских операций. Для сравнения, в настоящее время сервисами мобильного пользуются около 800 млн. чел. во всем мире [1].

В настоящее время интенсивность развития сегмента денежных переводов без открытия счета несколько снизилась. Причиной этого может быть массовый отток из России мигрантов из стран СНГ, которые в предыдущие годы традиционно обеспечивали значительные объемы и количество операций по переводу денег через системы денежных переводов. Не исключено, что с нормализацией политической и экономической ситуации в

России и в мире темпы прироста такого вида операций на рынке безналичных платежей и переводов увеличатся. В связи с этим, данный сегмент безналичных платежей и переводов рассматривается в нашем исследовании не столь детально.

В области создания собственных электронных платежных систем Россия практически не отстала от западных стран. Одним из ключевых факторов, обеспечивших активное распространение электронных денег в России, было недостаточное проникновение банковских карт. В последнее время в России проникновение банковских карт растет год от года, что создает конкуренцию электронным кошелькам (рис. 1).

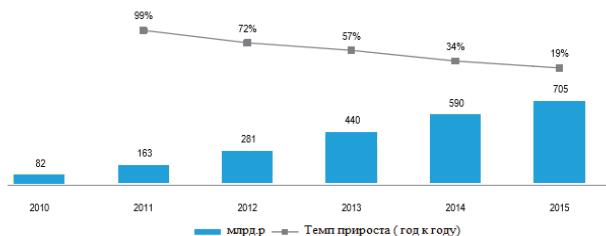


Рисунок 1. Динамика объема платежей в электронных деньгах в России, млрд. руб. [5]

По данным, опубликованным Яндекс.Маркет совместно с GfK, наиболее популярным способом оплаты при совершении покупок в сети Интернет остается оплата наличными в момент доставки. Однако в последние годы наблюдается тенденция снижения доли данного сегмента, в то время как доля оплаты банковскими картами, как в момент доставки, так и в момент заказа, продолжает расти. Согласно исследованию компании «РосИндекс», опубликованному компанией SynovateComcon (опрашивались жители городов с населением от 100 тыс. человек в возрасте от десяти лет), доля россиян, использующих электронные кошельки по состоянию на 1 кв. 2015 г. составляла 16 % жителей России. Этот показатель по состоянию на 1 кв. 2014 г. составлял 15 % [4]. Способы оплаты при совершении покупок представлены на рисунке 2.

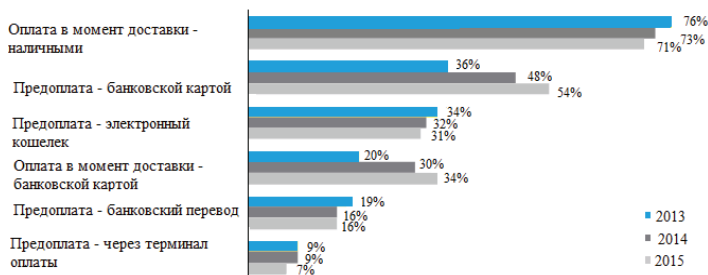


Рисунок 2. Способы оплаты при совершении Интернет - покупок [5]

Проникновение Интернета в России существенно выросло в последние годы (до 70 %), но, по мнению аналитиков, еще не достигло уровня насыщения. Ожидается, что рост проникновения продолжится до уровня порядка 90 %, хотя и медленнее чем раньше.

Развитие технологии платежей, улучшение качества сервиса, простоты и безопасности оплаты может служить драйвером роста использования электронных денег. С другой стороны, развитие иных способов оплаты может нести риски для рынка электронных денег. В последние годы наблюдается бурное развитие онлайн - банкинга и рост проникновения банковских карт, что создает определенную конкуренцию электронным деньгам. В то же время крупнейшие компании интегрируют электронные деньги и банковские карты и создают универсальные платежные решения. Пользователь может оплачивать товары электронным кошельком со счета привязанной к кошельку карты, или оплачивать покупки картой со счета электронного кошелька. Количество наличных платежей в России в последние годы снижалось достаточно активными темпами. Все большее количество потребителей предпочитают совершать покупки, расплачиваясь за них безналичным способом. По состоянию на 2015 г. уже только 54 % потребителей предпочитали оплачивать покупки в Интернет - магазинах наличными при доставке.

Развитию систем электронного банковского обслуживания в России способствуют три главных фактора: в условиях банковской конкуренции банки стремятся разрабатывать и внедрять новые банковские продукты и формы обслуживания клиентов, в том числе дистанционного, для получения конкурентных преимуществ и привлечения новых клиентов.

Региональным банкам внедрение систем электронного банковского обслуживания позволяет выйти на рынки других регионов также без открытия там физических филиалов. Для развития систем электронного банковского обслуживания мощным стимулом будет служить развитие средств связи и телекоммуникационных технологий. Более того, темпы развития средств связи будут определять темпы развития электронного банковского обслуживания. Средства связи в районных центрах и в сельской местности развиваются, и система системы электронного банковского обслуживания вытесняет физические филиалы [3].

В целом, развитие электронного банковского обслуживания до 2020 года определяют следующие тенденции:

- 1) демографические изменения, включая увеличение числа молодых потребителей на рынке и рост мобильности;
- 2) более активная роль правительства в регулировании финансового сектора, организации систем социальных гарантий и обеспечении или поощрении распространения дешевых банковских счетов и финансовой инфраструктуры;
- 3) развитие преступности, связанной с наличностью, будет содействовать развитию электронных платежей и испытанию системы управления рисками для поставщиков финансовых услуг, т.к. электронная преступность также развивается.

Список использованной литературы:

1. Логинов, Е. А. О значимых факторах, влияющих на развитие инновационных технологий, в системах, использующих электронные деньги, или электронные денежные средства / Е.А. Логинов // Банковское дело. - 2016. - № 10. - С. 64.
2. Негомедзянов, Ю. А. Актуальные направления регулирования электронного банкинга / Ю.А. Негомедзянов // Финансы и кредит. - 2015. - № 24.

3. Ревенков, П. В. Безопасность электронного банкинга: услуга и обязанность банка / П.В. Ревенков // Финансы и кредит. - 2015. - № 8.

4. QIWI укрепила позиции на рынке электронных кошельков, доли конкурентов упали платежей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8013077> - 21.05.2015.

5. «TNS Россия» исследовала популярность онлайн - платежей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.e-moneynews.ru/tns-rossiya-issledovala-populyarnost-onlayn-platezhey/> - дата обращения: 19.05.2016.

© Супрунов Д.С., Шагинян А.С., Зиниша О.С. , 2017

Тесленко И.Б.,

д.э.н., профессор, зав. каф. Бизнес - информатика и экономика,
Институт экономики и менеджмента,

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Российская Федерация

Аванесян Н. Л.,

студентка 3 курса, направление «Бизнес - информатика»,
Институт экономики и менеджмента,

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПОСРЕДСТВОМ SERM – ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению технологии SERM - управления репутацией в поисковых системах, выделения ее основных работ, преимуществ и недостатков.

Ключевые слова

Технология SERM, репутация, имидж компании

Каждый потребитель хочет получить хороший товар или услугу, особенно, когда есть возможность выбрать компанию, у которой большое количество удовлетворенных клиентов. Однако во всемирной сети Интернет довольные покупатели не всегда высказывают свое мнение о приобретенном товаре / услуге, в то время, как отрицательные отзывы появляются очень быстро. И если они попадают на глаза потенциальным потребителям, то фирма теряет своих клиентов.

По статистике более 80 % от совокупного числа потенциальных покупателей в Интернете доверяют оценкам и отзывам потребителей, которые уже приобрели товары или получили обслуживание, нежели информации на официальных сайтах организаций и рекламе. По этой причине компании вынуждены следить за репутацией не только в своей обычной традиционной деятельности, но и во всемирной паутине.

Репутация компании – это один из главных факторов, влияющий не степень лояльности и доверия потенциальных клиентов и партнёров. Чем меньше негативной информации о бренде, тем больше шансов у компании, что ее товары / услуги на рынке будут востребованы целевой аудиторией [1].

Также хорошо известно, что для того, чтобы занять лидирующие позиции на рынке, некоторые участники идут на все. Например, они занимаются очернением компании - конкурента. В результате, продукт не приносит прибыль, а бренд лишается доверия потребителей. Поэтому фирмы прибегают к средствам, способствующим поддержанию хорошей репутации. Одним из них является технология SERM.

Под термином SERM (Search Engine Reputation Management или Управление репутацией в поисковых системах) понимается маркетинговая технология, направленная на создание положительного имиджа компании за счет влияния на поисковую выдачу. SERM — это синтез PR - технологий и SEO - продвижения, который включает целый комплекс работ [2]:

- отслеживание репутации в выдаче поисковых систем и динамики изменения репутационного окружения бренда;
- оперативное реагирование на появление негативной информации о бренде и продукте - от нивелирования до удаления (если отзывы ложные и порочат репутацию бренда) и вытеснения площадок за пределы ТОП 10 / 20;
- создание положительной репутации бренда / продукта за счет продвижения PR - материалов, добавления официальных ответов;
- контроль репутационной выдачи и поддержание привлекательного имиджа, чтобы потенциальные клиенты, сотрудники и инвесторы находили в сети только положительную или нейтральную информацию.

Использование SERM приводит к [4]:

1. Формированию лояльности к бренду и доверия клиентов и партнеров.
2. Повышению продаж на 10 - 15 % .
3. Увеличению количества обращений в компанию на 20 - 30 % .
4. Повышению эффективности коммуникации с клиентами.
5. Росту инвестиционной привлекательности компании.
6. Повышению имиджа компании для сотрудников и социальной значимости для общества и власти.

Основным недостатком SERM является то, что осязательный результат достигается не сразу, а через полгода - год проведения работ. Более того, рекомендуется, чтобы вытеснение неактуальной информации из поиска шло параллельно с уничтожением причин появления негатива в оффлайн.

В России такая услуга, как SERM, только начинает набирать популярность, но уже востребована среди крупных брендов. Заказчики считают, что к контролю за репутацией надо прибегнуть только, если негатив по отношению к компании мешает продажам. На деле проще и дешевле не допустить репутации развиваться в отрицательном направлении, чем потом исправлять последствия [5].

Если же компания решила все - таки воспользоваться SERM - услугами, то ей рекомендуется обращаться в профильные агентства, которые занимаются исключительно управлением репутацией в интернете и продвижением. Стоимость работ по управлению репутацией в интернете и их сроки зависят от задач, которые стоят перед агентством. В

России в среднем цена начинается от 75 - 80 тыс. в месяц. При этом 100 % гарантии успеха нет.

В 2017 году компанией Sermrating.ru был составлен рейтинг SERM – компаний, функционирующих на российском рынке (см. табл. 1.) [1].

Таблица 1. Рейтинг PR компаний Рунета
в области управления репутацией по технологии SERM (в баллах)

Название	Специализация (max 100)	Качество сайта (max 100)	Срок домена (за каждый год по 10)	Офис (max 100)	Телефон (max 50)	Юр. лицо (max 50)	Рейтинг
IPiaR	100	80	40	100	50	50	430
Demis	30	80	100	100	50	0	370
Exiterra	30	40	130	100	50	0	350
Sereputation	100	80	20	100	50	0	340
ReputationGuru	100	70	20	100	50	0	340
Reaspekt	30	60	20	100	50	50	310
SocMediaMarketing	30	90	40	100	20	0	280
Peputazzi	100	100	30	0	20	0	250
MoscowPromo	30	20	10	100	50	0	210
PR2BGroup	10	30	70	0	50	0	160
EpicCenter	100	0	20	0	50	0	170

По данным таблицы, лидерами среди российских компаний по SERM стали:

1. Достаточно новый IPiaR, полностью посвященный SERM, пользователи сайта довольны его функционалом, а у компании есть собственный офис, телефон и юридическое лицо.

2. Проверенный многими Demis, который кроме основной своей деятельности занимается SERM, сайт удобен в использовании, но компания имеет только свой офис и телефон.

3. Exiterra использует в качестве дополнения – SERM, имеет свой офис и телефон, а вот функционал сайта ограничен.

Итак, положительная репутация в Интернете служит ключевым фактором успешности компании / организации / фирмы. Отзывы, оценки, мнения - это мощный инструмент, который может как увеличить продажи, повысить рейтинг, так и уменьшить прибыль и

отпугнуть потребителей. Если компания хочет полноценно функционировать на рынке без потери клиентов, ей необходимо уделить внимание тому, что говорят о ней пользователи в сети. Всю негативную информацию следует нивелировать и вытеснять, чтобы потенциальные клиенты ее не видели, и тогда проблем не возникнет. А сделать это - помогает SERM.

Литература и примечания:

[1] SERM: управление репутацией в Интернете [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. URL: <http://sermrating.ru/>

[2] SERM: управление репутацией в поисковых системах [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. URL: http://cdn3.ingate.ru/SERM_book.pdf

[3] SERM услуги (СЕРМ). Что такое управление репутацией SERM, цены [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. URL: <https://orm.artox-media.ru/wiki/serm.html>

[4] Управление репутацией в интернете. Репутационная выдача [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. URL: http://www.ragb.ru/marketingovye_produkty/serm

[5] SERM: управление репутацией в поисковых системах [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/SERM.htm>

© Аванесян Н.Л., Тесленко И.Б., 2017

Пшунетлев А.А

к.э.н., Академия маркетинга
и социально - информационных технологий, ИМСИТ
г. Краснодар, РФ

Троценко К.В.

студентка 4 курса, Академия маркетинга
и социально - информационных технологий ИМСИТ
г. Краснодар, РФ

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ключевые слова: заработная плата, организация, доходы, премия, социальные выплаты.

Актуальность темы исследования определена тем, что переход к рыночным взаимоотношениям в нашей стране сознательно поменял экономическую суть организации труда и оплаты труда в организациях и фирмах.

Цель курсовой работы – выполнить анализ организации заработной платы на предприятии.

Основными задачами, обеспечивающими достижение цели, являются:

- раскрыть экономическую сущность заработной платы
- рассмотреть состав и структуру заработной платы организации;

Особый спрос на эффективный труд вынуждает руководителей находить новые подходы к формированию систем оплаты труда. Нынешняя система оплаты труда работников промышленных предприятий обязана, таким образом совмещать интересы работодателя,

нанятого работника и государства, для того чтобы, наравне с социальными целями, гарантировать и финансово - экономическую безопасность работы данных предприятий. Для коллективов предприятий материальная мотивация считается главной и от того, в какой степени достоверной и ясной станет система оплаты труда, значительно будет находиться в зависимости от эффективности их деятельности.

С организацией оплаты труда на предприятии связано решение следующей задачи:

- гарантировать оплату труда всякому работнику в соответствии с итогами его труда и стоимостью рабочей силы на рынке труда;
- обеспечить работодателю результат в ходе производства подобного итога, который представил бы ему компенсировать затраты и извлечь выгоду.

Организация заработной платы подразумевает реализацию функций, форм и систем заработной платы, применение нынешних способов ее организации во взаимосвязи с рынком, организацией и нормированием труда, технической степенью производства.

На уровне предприятия регулирование заработной платы осуществляется посредством планирования, организации оплаты по труду, контролирования и организации социального партнерства среди работников, профсоюзов и работодателей.

Принципы организации заработной платы – это конкретные, научно обоснованные утверждения, отражающие процесс экономических законов и нацеленные на более совершенную реализацию функций заработной платы.

Структура заработной платы в этой либо другой организации обуславливается на базе микроэкономического анализа уровня оплаты труда работников, имеющих доплат, расходов и результатов труда персонала, производительности и рентабельности труда, а кроме этого обстоятельств на областном рынке труда, а в частности, равновесия спроса и предложения на рабочую силу.

Структура прибыли на предприятиях нашей страны обуславливается соотношением трёх ключевых составляющих: тарифных ставок и окладов, доплат и компенсаций, надбавок и премий. Тарифные ставки и оклады устанавливают величину оплаты труда в соответствии с его сложностью и ответственностью при нормальных условиях работы и определенных затратах рабочей силы.

Доплаты и компенсации формируются как компенсация дополнительных затрат рабочей силы при имеющихся отклонениях условий труда. Надбавки и премии учитываются с целью стимулирования высокой творческой активности персонала, увеличения качества работы, производительности труда и эффективности производства и за высокое качество продукции формируются в зависимости от приобретенной совокупной прибыли или общего дохода предприятия в размере 20 - 40 % к тарифной ставке.

Премии учтены за качественное и уместное осуществление производственных задач, а кроме этого за индивидуальный творческий вклад работников в окончательные результаты производства.

Социальные выплаты содержат неполную или полную оплату затрат персонала согласно следующим видам: транспорт, медицинская помощь, отпуск и выходные дни, питание во время работы, обучение работников, страхование жизни, загородные поездки, материальная поддержка.

Список использованной литературы:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия - 4 - е изд., перераб. и доп. - Минск: ООО «Новое знание», 2015. - 688 с.
2. Зайцев Н.Л. Экономика организации. - М.: “Экзамен”, 2016 г. - 768 с.
3. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2015. - 718 с.

© Троцуненко К.В., 2017

Малхосьян С.С.

к.э.н., Академия маркетинга
и социально - информационных технологий, ИМСИТ
г. Краснодар, РФ

Троцуненко К.В.

студентка 4 курса, Академия маркетинга
и социально - информационных технологий ИМСИТ
г. Краснодар, РФ

РИСКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Ключевые слова: риск, инновационная деятельность, инновационный проект, финансирование.

Актуальность работы. В ситуации значительной конкурентной борьбы посткризисного времени в Российской Федерации инновационная деятельность считается единственным методом выживания отечественных предприятий вне зависимости от формы собственности и отрасли их деятельности согласно всем стадиям жизненных циклов организаций, технологий и продуктов труда. При этом эффективность инновационной деятельности непосредственно зависит от того, в какой степени четко произведена оценка и экспертиза риска, а также от того, в какой степени правильно определены способы управления им.

Целью написания данной работы является изучение рисков в инновационной деятельности.

Для достижения поставленной цели требуется решить следующие задачи:

- дать определение понятию риска, их классификации
- раскрыть сущность инновационных рисков и факторы оказывающие влияние на них;
- проанализировать возникновения рисков в инновационных проектах;
- сделать необходимые выводы.

Риск представляет собой элемент результатов выполнения всякого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность - неминуемый критерий хозяйствования. Инновационная деятельность постоянно связана с риском, который определен наличием ряда факторов, влияние которых на итоги деятельности невозможно заранее четко определить.

При выборе проекта, оценке его эффективности непременно нужно принимать во внимание факторы неопределенности и риска.

Инновационность соединена с неопределенностью экономической конъюнктуры, следующей из непостоянства спроса - предложения на товары, деньги, факторы производства, из многовариантности областей применения капиталов и многообразия критериев предпочтительности инвестировании средств, из ограниченности познаний о сферах бизнеса и коммерции и многочисленных иных факторов.

Экономическое поведение предпринимателя при рыночных взаимоотношениях базируется на выбираемой, на собственный риск реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках способностей. Любой член рыночных взаимоотношений первоначально лишен предварительно известных, конкретно установленных параметров, залог успеха: гарантированной доли участия в рынке, доступности к производственным ресурсам согласно фиксированным ценам, стабильности покупательной возможности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и иных инструментов предпринимательской и иной экономической деятельности.

Инновационная деятельность в большей степени, нежели прочие направления предпринимательской деятельности, связана с риском, так как полная гарантия благоприятного итога в инновационном предпринимательстве практически отсутствует. В больших организациях данный риск, однако, существенно меньше, так как перекрывается масштабами простой хозяйственной.

В целом риск, образующийся в инновационном предпринимательстве, содержит в себе следующие ключевые виды рисков:

1. риски ошибочного выбора инновационного проекта;
2. риски необеспечения инновационного проекта необходимым уровнем финансирования;
3. маркетинговые риски нынешнего обеспечения ресурсами, достаточными для осуществления инновационного проекта;
4. маркетинговые риски сбыта результатов инновационного проекта;
5. риски несоблюдения хозяйственных договоров;
6. риски появления внезапных расходов и снижения доходов;
7. риски усиления конкуренции, и др.

Инновационный риск появляется также при следующих ситуациях:

– при внедрении наиболее недорогого способа производства товара либо оказания услуги по сравнению с ранее использующимися. Аналогичные капиталовложения дадут компании временную сверхприбыль вплоть до тех пор, пока компания считается единственным владельцем данной технологии. В этой ситуации компания встречается с одним видом риска – вероятной неверной оценкой спроса на производимый товар;

– при создании нового товара или оказании услуги на старом оборудовании. В этом случае к риску неверной оценки спроса на новый товар либо услугу прибавляется риск несоответствия степени качества товара или услуги в связи с использованием оборудования, никак не позволяющего гарантировать нужное качество;

– при производстве нового товара или оказании услуги с поддержкой новой техники и технологии. В этой ситуации инновационный риск содержит риск того, что новый товар либо услуга способна не отыскать потребителя, риск несоответствия нового оборудования

и технологии требованиям, важным для производства нового товара или услуги, риск невозможности продажи созданного оборудования, так как оно не соответствует техническому уровню, необходимому для производства новых товаров.

Управление рисками инновационных проектов подразумевает решение следующих задач:

1. обнаружение рисков;
2. оценку рисков;
3. воздействие на возможные риски;
4. контроль рисков.

Инновационные проекты считаются одной из наиболее результативных форм продвижения инноваций. Эффективное осуществление этих проектов во многом обуславливается не только техническими, но и финансовыми параметрами, и, в частности, находится в зависимости от объемов и методов их финансирования. С данной точки зрения особую роль обретает формирование партнерства страны и частного бизнеса в сфере инноваций. Участие частного капитала в этой сфере, непременно формирует дополнительные возможности с целью осуществления инновационных проектов и содействует развитию отечественной инфраструктуры, поддерживающей развитие инноваций. Совместно с инновационным бизнесом традиционно относящимся к более рискованным видам деятельности, что зачастую мешает привлечению вложений: возможных инвесторов останавливает существенная неопределенность характеристик проектов, имеющих инновационный компонент. Значительная возможность безуспешной реализации подобного рода проектов может отразиться и на эффективности вложенных в них бюджетных денег, таким образом ресурсы бюджета имеют шансы быть потраченными впустую или не с той эффективностью, которая была задумана сначала. По этой причине при принятии решений, затрагивающих вопросы осуществления инновационных проектов, непосредственно оценка рисков обретает значимость одной из основных составляющих инвестиционно - проектного анализа.

Основная задача анализа проектных рисков состоит в предоставлении данных, в основе которой можно осуществлять управленческие решения по проекту, в том числе о необходимости его реализации или финансирования. Требуемые для этого сведения получают в процессе исследований, сопряженных с идентификацией и оценкой факторов риска, воздействующих на проект; раскрытием вероятных элементов управления рисками. При этом используются различные способы и инструменты, отличающиеся согласно степени сложности и точности оценки риска.

Таким образом, в совокупном варианте риск в инновационной деятельности можно установить как возможность потерь, появляющихся при вложении организацией средств в изготовление новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, которые, вероятно, никак не определяют ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут прогнозируемого эффекта.

Риск инновационных проектов — неясность, зависящая от принятых решений, осуществление которых происходит только лишь с течением времени.

Список использованной литературы:

1. Афонин И.В. Инновационный менеджмент. / И.В.Афонин – М.: Гардарика, 2015.

2. Бовин А.А. Управление инновациями в организациях: учебн. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова - М: Омега - Л, 2016.

3. Медынский В.Т. Инновационный менеджмент. / В.Т.Медынский – М.: ИНФРА - М, 2016.

© Троцуненко К.В., 2017

Турутина Е.Э.

Кандидат педагогических наук
Казанский юридический институт МВД РФ
г. Казань, Российская Федерация

Анкудинов А.Б.

Кандидат физико - математических наук
Доцент кафедры финансов организаций
КПФУ, Институт управления, экономики и финансов
г. Казань, Российская Федерация

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

В статье рассматривается ряд вопросов, связанных с разработкой и внедрением эффективной системы внутреннего контроля в условиях информационно низкоэффективного и нетранспарентного финансового рынка. Особое внимание уделено положению внутреннего контроля и внутреннего аудита в корпоративной организационной структуре. Рассмотрена роль внутреннего контроля в контроле конфликта интересов. Предложены направления эмпирического анализа.

Ключевые слова

Внутренний контроль, внутренний аудит, эффективность внутреннего контроля, конфликт интересов.

В условиях экономического кризиса на первое место в управлении российской экономикой выходит поиск точек роста, которые, в свою очередь, на микроуровне определяются возможностями российских компаний повысить эффективность своей деятельности и конкурентоспособность продукции. Позитивный эффект резкого обесценения рубля, обеспечивший ряду секторов российской экономики определенные конкурентные преимущества, в немалой степени был уравновешен снижением инвестиционной активности предприятий и падением покупательной способности населения, и в обозримом будущем может быть в значительной степени исчерпан. Кроме того, санкционное давление, включающее, в том числе, ограничения на поставки в Россию наиболее передовых технологий, в ближайшее время не позволит добиться существенного повышения качества продукции в несырьевых секторах экономики. Продолжает оставаться весьма высоким по сравнению со среднемировыми показателями уровень экономических

преступлений: по данным PricewaterhouseCoopers в 2015 - 16 годах 48 % российских компаний столкнулись с экономическими преступлениями, по сравнению с общемировым уровнем в 36 % [PwC, 2017]. Очевидным следствием перечисленных проблем выступает необходимость активации внутренних источников повышения конкурентоспособности отечественного бизнеса. К числу последних относится эффективный внутренний контроль, анализу отдельных аспектов которого и посвящена данная статья.

К настоящему времени в отечественной научной литературе сформировался достаточно представительный пласт публикаций, посвященных анализу содержания, целей, задач и функций внутреннего контроля, а также его организационным аспектам. Так как данная статья имеет в большей степени практическую направленность, мы не будем подробно останавливаться на обзоре научной дискуссии в области понятийного аппарата и сущности внутреннего контроля. Отметим лишь, что основные релевантные теоретические положения нашли свое отражение не только в журнальных статьях, но уже и в учебных пособиях [Алборов, 2004], [Андреев, 2003] и др. Концептуальные же основы дизайна, внедрения, осуществления и оценки эффективности внутреннего контроля были изложены в опубликованной в 1992 году в США Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредуэя (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO) Интегрированной концепции (рамочной программе) внутреннего контроля (Internal Control – Integrated Framework) [COSO, 1992].

В целом сформировался также консенсус относительно соотношения понятий «внутренний контроль» и «внутренний аудит» [ИВА и ЕУ, 2015]. Последнее, впрочем, не вполне характерно для сложившейся в отечественном бизнесе практики: службы внутреннего контроля, внутреннего аудита, контрольно - ревизионные департаменты и т.п., несмотря на различия в названии, зачастую выполняют одни и те же контрольные функции. Впрочем, с практической точки зрения на нынешнем этапе развития отечественного бизнеса именно эффективный внутренний контроль представляется наиболее значимым инструментом противодействия негативным последствиям конфликта интересов участников корпоративных отношений.

Конфликт интересов участников корпоративных отношений и методы его контроля

Анализ отечественных публикаций по проблемам внутреннего аудита и внутреннего контроля показывает, что исследования даже чисто практической направленности зачастую ориентируются на лучшие практики стран с развитыми системами корпоративного управления, с формировавшейся многие десятилетия системой правовой защиты интересов отдельных участников корпоративных отношений, финансовых и нефинансовых стейкхолдеров. Однако конфликты интересов, лежащие в основе нарушения оптимального (то есть максимизирующего акционерную стоимость) соотношения выгод и рисков отдельных участников корпоративных отношений, в условиях формирующейся рыночной экономики проявляются специфически. Финансовый рынок, характеризующейся слабой информационной эффективностью и низкой транспарентностью, недостаточно полно выполняет свою контрольную функцию, что как раз и требует усиления роли внутреннего контроля по сравнению с развитыми рынками. Косвенным подтверждением данного вывода служит значительное количество публикаций, посвященных анализу эффективности внутреннего контроля на формирующихся рынках, в частности, на

китайском (Hang et al, 2014, Tu and Xu, 2013, Yu, 2011, Zhang et al., 2012 и др.) Как уже отмечалось выше, весьма высока доля экономических преступлений, злоупотреблений и мошенничества, связанных с незаконным присвоением активов и закупками (соответственно 72 % и 33 % респондентов цитированного выше опроса представителей российских компаний отметили именно эти виды правонарушений, как основные – PwC, 2017). Ситуацию усугубляет также недостаточное внимание со стороны работодателей программам обеспечения лояльности работников: если подобные программы в отношении некоторых других стейкхолдерских групп, в частности потребителей, достаточно распространены, в отношении работников российских предприятий они являются скорее исключением. Географическая удаленность отдельных дивизиональных и структурных подразделений также может выступать источником дополнительных проблем, связанных с контролем их деятельности. При этом, участники опроса PricewaterhouseCoopers отметили, что большинство экономических преступлений в России выявляются службами внутреннего аудита (контроля) и службой корпоративной безопасности (20 % и 15 % соответственно). Интересно, что по сравнению с 2014 годом ситуация изменилась: тогда большинство случаев выявлялось службой корпоративной безопасности (19 %), и лишь 10 % опрошенных указывали процедуры внутреннего аудита [PwC, 2017].

Однако едва ли не большую опасность, по сравнению с откровенными злоупотреблениями и хищениями, представляют неоптимальные хозяйственные решения. Умысел и нарушение закона в последнем случае неочевидны и труднодоказуемы, тогда как материальный ущерб может быть весьма велик. Подобные хозяйственные решения, принятые с корыстным умыслом или без такового, выступают очевидным следствием корпоративного конфликта интересов. Единственный действенный инструмент противодействия ущербной хозяйственной политике – ее эффективный внутренний аудит и контроль, так как внешние (рыночные) по отношению к предприятию контрольные механизмы в условиях несовершенного рынка слабоэффективны.

Конфликты интересов имеют объективную природу, полностью устранить их невозможно, однако необходимо их контролировать, своевременно устраняя экономические предпосылки их развития.

Существенным фактором эффективного контроля конфликтов интересов выступает место подразделения внутреннего контроля и внутреннего аудита в организационной структуре предприятия. В литературе представлен анализ возможных вариантов подчинения службы внутреннего аудита (как уже отмечалось выше, отечественные предприятия достаточно вольно обращаются с понятиями внутреннего аудита и внутреннего контроля, и часто используют их взаимозаменяемо). В частности, О.В. Каурова и Ю.Г. Крюкова выделяют три варианта подчинения службы: непосредственно главному бухгалтеру, непосредственно генеральному директору и напрямую совету директоров компании [10, с.43 - 48]. Анализ отечественной практики подсказывает еще и четвертый вариант – подчинение службы внутреннего аудита (внутреннего контроля) заместителю генерального директора по экономике или финансам. Подтверждается последнее наблюдение и данными опроса, проведенного Институтом внутренних аудиторов при поддержке компании Эрнст энд Янг [ИВА и ЕУ, 2015] в отношении службы внутреннего аудита. Если генеральному директору в 2015 году подразделения внутреннего

аудита функционально подчинялись 26 % случаев, а административно – в 77 % , то финансовому директору – соответственно в 8 % и 10 % .

Отметим, что в российских условиях ни один из перечисленных вариантов не лишен недостатков с точки зрения решения основной задачи – преодоления негативных последствий конфликта интересов. Наиболее примитивным выступает первый вариант – подчинение контрольной службы главному бухгалтеру. В этом случае весьма вероятными становятся сведение контрольной функции к периодическим инвентаризациям, план - фактному анализу и полная непригодность службы к контролю качества решений по финансированию и инвестиционных решений (даже если последний и будет поручен). Подчинение генеральному директору или его заместителям повышает эффективность внутреннего контроля, но не избавляет эту схему от ее основного недостатка – зависимости от исполнительного руководства. Наконец, рекомендуемая нормативными документами (для подразделений внутреннего аудита – Письмо Банка России от 10 апреля 2014 года № 06 - 52 / 2463 «О Кодексе корпоративного управления» и методические рекомендации Росимущества (Приказ Росимущества №249 от 4 июля 2014 года «Об утверждении Методических рекомендаций по организации работы внутреннего аудита в акционерных обществах с участием Российской Федерации»)) подотчетность (функциональное подчинение) совету директоров (комитету по аудиту) при всей своей научной корректности наталкивается на суровую российскую корпоративную реальность. Речь в последнем случае идет о декоративной роли советов директоров большинства непубличных и многих публичных компаний.

На нынешнем этапе развития корпоративных отношений в стране, применительно к подразделениям внутреннего контроля непубличных компаний представляется наиболее логичным компромиссное решение: оперативное подчинение заместителю генерального директора при функциональном подчинении генеральному директору. Что касается компаний публичных, публичные акционерные общества, в том числе с государственным участием, будут, безусловно, следовать указанным выше методическим рекомендациям. Однако, учитывая высокий уровень концентрации собственности в отечественной экономике, в реальности внутренний аудит, а тем более внутренний контроль, будут в большинстве случаев находиться под фактическим контролем исполнительных руководителей. Существенные изменения здесь возможны лишь по мере развития корпоративного управления до уровня, характерного для развитых рынков, когда наличие эффективного внутреннего контроля начинает восприниматься собственниками (и мажоритарными, и миноритариями) как важное условие обеспечения конкурентоспособности бизнеса.

Возможные подходы к анализу эффективности внутреннего контроля

В наиболее общем плане критерии эффективности внутреннего контроля изложены в уже упоминавшейся выше Интегрированной концепции внутреннего контроля [COSO, 1992]. В частности, концепция предполагает наличие и функционирование в интегрированной форме пяти основных составляющих внутреннего контроля: набора стандартов, процессов и структур, обеспечивающих основу осуществления внутреннего контроля в организации; динамичного и повторяющегося процесса идентификации и оценки риска недостижения целей; осуществления контрольной деятельности; информации и коммуникаций; деятельности по мониторингу эффективности внутреннего контроля. При

всей значимости и всеобъемлющности сформулированных требований, их непосредственное применение в оценке качества и эффективности внутреннего контроля представляется затруднительным. В то же время другая крайность – стандартный подход «затраты - выгоды» также может оказаться контрпродуктивным: эффективность деятельности контрольного подразделения не должна измеряться объемными показателями; в противном случае низкоэффективными будут признаны и те, кто, прописав бизнес - процессы и расставив контрольные точки, привел систему в состояние, близкое к равновесному, с минимальным количеством потерь. Нельзя также не признать ограниченность методов, основанных на опросах сотрудников: слишком сильным оказывается стремление отвечать «как правильно», вместо того, чтобы отвечать «как есть». Тем не менее, на нынешнем этапе развития системы внутреннего контроля и внутреннего аудита именно достаточно детальная стандартизированная анкета представляется наиболее адекватным инструментом оценки эффективности деятельности контрольного подразделения. При этом должно обязательно соблюдаться условие: отвечать на вопросы анкеты должны исполнительные руководители, а не работники (руководители) контрольных служб.

Авторы отдают себе отчет в сложности подобного анкетирования с учетом традиционного нежелания большинства российских компаний раскрывать дополнительную информацию. Тем не менее, анализ полученных данных может оказаться весьма полезным для самих же предприятий; более того, данные анонимных опросов могут быть положены в основу статистического анализа. Именно эконометрическое исследование, при наличии достаточно больших выборок, может дать полноценное научное обоснование эффективности внутреннего контроля и необходимых для этого условий.

Список использованной литературы

1. Российский обзор экономических преступлений за 2016 год. [www.pwc.ru / ru / forensic - services](http://www.pwc.ru/ru/forensic-services).
2. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК. – М.: Дело и Сервис, 2004.
3. Андреев В.Д. Внутренний контроль. Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003.
4. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. www.coso.org.
5. Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России. 2015 год. Исследование проведено Институтом внутренних аудиторских при поддержке компании EY. www.iaa - ru.ru
6. Hang J. - M., Zhao R. - X., Wu Y. - X. Research on correlation between Chinese listed company performances and internal control quality (2014) Proceedings of the 5th International Asia Conference on Industrial Engineering and Management Innovation, IEMI 2014, pp. 325 - 329.
7. Tu, Y., Xu, F. Study on the dynamic relationship between internal control efficiency and earnings quality in Chinese listed companies (2013) China Soft Science, (2), pp. 111 - 122.

8. Yu, H. - Y. Quality of internal controls, credit model and enterprise value: An empirical analysis by Shenzhen A - shared listed companies (2011) The Theory and Practice of Finance and Economics, 32 (3), pp. 44 - 50.

9. Zhang, X. - L., Shen, H. - J., Yang, M. The quality of disclosure of internal control and operational performance of companies: An empirical study based on panel data (2012) Journal of Audit & Economics, 2, pp. 64 - 73.

10. Каурова О.В., Крюкова Ю.Г. Внутренний аудит: выбираем форму и структуру. Аудиторский финансовый контроль как инструмент управления предприятием // Российское предпринимательство. 2009, № 5 (2), с.43 - 48.

© Турутина Е.Э., Анкудинов А.Б., 2017

Тюрин А. Н.,

к.г.н., доцент кафедры географии и МПГД

Оренбургский государственный педагогический университет

г.Оренбург, Российская Федерация

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ПОЛЬШИ: ЭКОНОМИКА И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Аннотация

В статье представлена общая характеристика сельского хозяйства Польши. Приведены современные статистические данные состояния растениеводства и животноводства Польши, их региональные особенности размещения.

Ключевые слова

Сельское хозяйство, растениеводство, животноводство

Одна из наиболее острых проблем, связанных с вступлением Польши в ЕС, – развитие сельского хозяйства и сельских регионов страны. В последнее десятилетие в ходе структурной адаптации данной отрасли в Польше, как и в других странах Центральной и Восточной Европы, радикально меняются стратегические цели, философия сельского хозяйства и менталитет сельских жителей. Это отвечает общемировым тенденциям многофункционального развития сельских регионов.

Сельское хозяйство Польши характеризуется большим региональным дифференцированием, а определяет это ряд факторов, как агроклиматических, так и общественно - экономических. В группе агроклиматических факторов следует отметить: качество и богатство почвы, климатические условия (продолжительность периода вегетации, количество атмосферных осадков), формирование поверхности, водные взаимоотношения, и т.п. Синтетическим показателем, который отображает региональное дифференцирование упомянутых условий, является показатель качества сельскохозяйственной производственной территории (КСПТ). Значения показателей в отдельных регионах страны очень отличаются – от самых выгодных в Опольском воеводстве (81,6), до наименее выгодных в Подляском воеводстве (55,0). В целом в

западной части страны показатель КСПТ больше, чем в восточных и южных регионах. Региональные отличия касаются также общественно - хозяйственной сферы: структуры сельскохозяйственных угодий (СХУ), структуры хозяйств, вида землевладения, традиции и культуры, а также возможности сбыта аграрных продуктов (локализация перерабатывающих предприятий, городские агломерации, государственные границы, и т. п.).

В 2014 г. средняя территория сельскохозяйственных угодий в польском сельском хозяйстве составляла 10,5 га. В Польше имеют место большие отличия концентрации земледельческого производства в территориальной структуре, несмотря на прогрессирующие процессы реструктуризации. Агроклиматические условия и локализация относительно рынков сбыта предопределяют структуру растительного и животного производства. В польском сельском хозяйстве можно говорить о выраженной специализации сельхозпродукции в регионах. Возделывание рапса сконцентрировано в шести воеводствах (Нижнесилезском, Куявско - Поморском, Опольском, Поморском, Великопольском и Западно - Поморском), общее участие которых в государственной площади возделывания в 2014 г. составило 67 % . Наивысшие урожаи рапса отмечены в Опольском (39,4 дт / га) и Западно - Поморском (37,5 дт / га) воеводствах, а самые низкие в Подкарпатском воеводстве (28,5 дт / га). Выразительная региональная специализация присутствует также в возделывании сахарной свеклы. В 2014 г. пять воеводств (Нижнесилезское, Куявско - Поморское, Люблинское, Опольское и Великопольское) вместе имели около 73 % участия в государственном ареале возделывания сахарной свеклы. Урожаи сахарной свеклы были очень дифференцированы регионально – от 555 дт / га в Варминско - Мазурском воеводстве до 938 дт / га в Силезском воеводстве. Производство картофеля сконцентрировано в следующих регионах: Люблинский, Лодзинский, Малопольский, Мазовецкий, Подкарпатский и Великопольский, участие которых в государственной площади возделывания состав 62 % . Производство зерновых также характеризуется концентрацией в региональной структуре, невзирая на относительно большую толерантность возделывания по отношению к почвенно - климатическим условиям, универсальности их использования, а тем самым небольшой зависимости от рынка сбыта (например, перерабатывающей промышленности). В 2014 г. возделывание зерновых было сконцентрировано в следующих воеводствах: Нижнесилезское, Куявско - Поморское, Люблинское, Лодзинское, Мазовецкое, Подляское и Великопольское, общее участие которых в площади возделывания составило около 65 % . Следует, однако, заметить, что наибольшее участие в возделывании зерновых имеют воеводства, которые имеют большую площадь: Мазовецкое (12,1 %) и Великопольское (14,1 %). Противоположная ситуация присутствует в небольших воеводствах (Силезском, Малопольском, Любушском и Подкарпатском), участие которых в национальной площади выращивания зерновых составляет лишь около 3 % .

Животноводство также отличается большой дифференцированностью в территориальной структуре. Выращивание скота и коров сконцентрировано, главным образом, в воеводствах: Подляском, Великопольском, Мазовецком, Куявско - Поморском, Лодзинском и Варминско - Мазурском, общее участие которых в национальном количестве поголовья составляет около 74,5 % . Упомянутые регионы специализируются на производстве молока, с которым очень сильно связано производство убойного скота.

Регионами страны, которые специализируются на производстве убойных свиней являются воеводства: Великопольское, Куявско - Поморское, Лодзинское, Мазовецкое и Поморское, общее участие которых в национальном количестве поголовья составляет около 75 % , в том числе Великопольское воеводство имеет около 35 % . Малое участие в выращивании свиней имеют: Нижнесилезское, Любуское, Подкарпатское, Подляское и Западно - Поморское воеводства, в которых количество поголовья составляет 17 - 38 шт. / 100 га.

Сбыт убойной домашней птицы сконцентрирован в трех воеводствах: Мазовецком, Великопольском и Варминско - Мазурском, участие которых в общей сложности составляет 50 % . В 2014 г. большим сбытом убойной домашней птицы в пересчете на гектар сельскохозяйственных угодий характеризовались воеводства: Мазовецкое (316 кг / га), а также Любуское, Силезское и Великопольское (по ок.250 кг / га). Малое значение в сбыте убойной домашней птицы имеют Подкарпатское (58 кг / га) и Люблинское (70 кг / га) воеводства [1].

В территориальном аспекте сельскохозяйственные регионы страны разделены практически на две части. Одна из них – западная и северная Польша, где развивается высокотоварное хозяйство, сопоставимое по уровню технической и общественной эффективности с несельскохозяйственными секторами. Здесь динамично совершенствуется экономика сельских территорий, что в значительной степени обеспечивается доходами от сельского хозяйства. Другая часть – центральная, южная и восточная Польша, где сельское хозяйство характеризуется низкой технической и общественной эффективностью. В первом случае инвестиционные расходы на несельскохозяйственную деятельность в расчете на одно хозяйство в 1996 г. были в 2 - 3 раза больше, чем в целом по отрасли. Следовательно, в соответствующих регионах сложился особенно эффективный мультипликационный механизм взаимодействия села и сельского хозяйства. Этот опыт позволяет утверждать, что аграрный сектор и экономика сельских территорий могут рассматриваться как равноценный и конкурентоспособный компонент стратегии развития региона. Во втором случае вырисовывается угроза маргинализации сельского хозяйства, стагнации или медленного развития экономики сельских территорий (кроме Малопольского региона). Там, где доминирует маргинальное низкотоварное сельское хозяйство, не в состоянии динамично развиваться экономика сельских территорий. Более того, слаборазвитые формы несельскохозяйственной деятельности на селе блокируют коммерциализацию отрасли на данных территориях. Некоторую надежду на оживление села и сельского хозяйства в этой части страны внушает демографическая ситуация, позволяющая улучшить структуру сельского хозяйства и динамику сельских территорий за счет развития школьного и послешкольного образования. Таким образом, основные социально - экономические проблемы села и сельского хозяйства западной и северной Польши можно решать на базе именно сельского хозяйства. Напротив, в центральных, восточных и южных регионах они могут быть решены только с помощью несельскохозяйственных секторов [2].

Список использованной литературы

1. Тюрин, А.Н. Сельское хозяйство Польши / А.Н. Тюрин // Современные научные исследования и разработки. – 2016. – № 6 (6). – С. 492 - 494.

Тюрин А. Н.,
к.г.н., доцент кафедры географии и МПГД
Оренбургский государственный педагогический университет
г.Оренбург, Российская Федерация

ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассматривается современное состояние земельных ресурсов Оренбургской области. Дается характеристика структуры земельного фонда, приводится оценка проблем рационального использования земельных ресурсов Оренбургской области.

Ключевые слова

Оренбургская область, земельные ресурсы, структура земельного фонда.

Оренбургская область – достаточно крупный регион страны, который обладает существенным агропромышленным потенциалом. По данным государственной статистики на 1 января 2017 г, земельный фонд области составляет 123702 км² (12,4 млн. га). А среди других субъектов России по этому показателю область занимает 29 место (0,72 %) и третье место в Приволжском федеральном округе после Пермского края и Башкортостана. Тем не менее это превышает площадь таких стран Европы, как Бельгия, Голландия, Дания (без Гренландии) и Люксембург вместе взятых.

Среди множества природных ресурсов, которые могут быть вовлечены в хозяйственное использование, наиболее важными являются земельные (территориальные) ресурсы в их неразрывном единстве с недрами, почвами, водами и другими компонентами природного комплекса.

Важное значение данный аспект проблемы имеет для геоэкологических исследований земельных ресурсов Оренбургской области, которая обладает богатым, во многих отношениях своеобразным по своему естественно - генетическому множеству природно - ресурсным потенциалом и характеризуется сложной экологической обстановкой. Усиленное сельскохозяйственное освоение территории области в сочетании со сложными природными факторами сопровождается быстрым развитием процессов деградации почв.

При оценке размеров и структуры земельного фонда какой - либо территории важным показателем является обеспеченность земельными ресурсами, которая измеряется в гектарах на душу населения. При общей численности населения Оренбургской области 1,999 млн. человек (данные на 2017 г.), этот показатель составил 6,18 га (в целом по РФ – 11,7 га; по миру – 2,04 га).

На протяжении практически всей истории освоения территории Оренбургской области использование почв носило в основном экстенсивный характер, основанный на

неэкономном расходовании их естественных ресурсов. Это отразилось негативным образом на состоянии плодородия почв.

В Оренбургской области за 1954 - 1962 г. освоено 1,8 млн. га целинных земель при плане 1,1 млн. га. Расширение посевных площадей в области помогло ей стать одним из крупных поставщиков товарного зерна в РСФСР. За 10 лет продажа хлеба государству в среднем составила 2477 тыс. т в год при среднегодовом валовом сборе 4142 тыс. т и урожайности зерновых культур 9,5 ц / га в год. Но освоение новых земель не обошлось без ошибок. В пашню было вовлечено около 120 тыс. га песчаных земель и свыше 500 тыс. га потенциально опасных в отношении водной и ветровой эрозии почв, расположенных на буграх, склонах и песках [1, 5].

На сегодняшний день научными и мониторинговыми исследованиями, которые регулярно проводятся с 1993 года, выявлен целый спектр видов деградации земель, в той или иной степени проявляющихся на территории области. Чаще всего речь идет о таких видах деградации как: эрозия и дефляция, дегумификация, засоление и осолонцевание, подтопление, подкисление и окарбоначивание почв, переуплотнение, слитизация, обесструктуривание, деградация степных фитоценозов, загрязнение промышленными отходами и токсикантами и др. [2, 3].

Применительно к земле, деградационные процессы и явления – это те, которые сопровождаются частичной или полной утратой почвенным покровом своих экологических функций в биосфере, в том числе почвенного плодородия, а также иного ухудшения качества земель, или оказываются причиной их значительного повреждения или полного уничтожения. В основу мониторинга земель Оренбургской области входит слежение за состоянием сельскохозяйственных земель, так как именно эта категория преобладает в структуре земельного фонда области. Мониторинговые исследования земель этой категории показали, что их длительное использование оказывает негативное воздействие на земельные ресурсы. На территории Оренбургской области практически не осталось земель, которые не испытали того или иного антропогенного воздействия, чаще всего отрицательного характера. Интенсивность проявления процессов и явлений достаточно четко различаются в зависимости от зонального распределения гидротермических условий по территории области [4].

На протяжении нескольких десятилетий земельные ресурсы Оренбургской области отличались явным превышением пределов вовлечения в пахотное использование. Невысокий биоклиматический потенциал (особенно восточных районов региона) привел к возникновению проблем устойчивого степного землепользования (потеря сельхозугодиями их социально - экономической привлекательности → массовый заброс пахотных земель → образование маловостребованного фонда земель → сокращение сельского населения). Эти процессы способствовали развитию глобально ландшафтно - экологического кризиса и обезлюдиванию степных территорий.

На 1.01.2014 г. в Оренбургской области общая площадь земельных долей, признанных невостребованными по месту расположения земельного участка, находящегося в долевой собственности составила 1208,5 тыс. га (около 9,8 % от общей площади территории) – это максимальный показатель среди субъектов Приволжского федерального округа и 3 - й по стране.

В Оренбургской области, как впрочем во многих других степных регионах Российской Федерации, необходимо исправлять ситуацию с образованием невостребованного земельного фонда. В этой связи требует срочного решения проблема комплексного регулирования земельными ресурсами, основные принципы которого на государственном уровне заложены в стратегии устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2030 года.

При реализации мероприятий, способствующих повышению эффективности сельскохозяйственного производства и решению социальных проблем села, необходимо учитывать региональные особенности: недостаточная обеспеченность области ресурсами поверхностных вод, дефицит влаги, крайне ограниченные гидроресурсы, незначительная площадь лесных массивов; наличие и консервация экологических проблем, связанных с использованием природно - ресурсного потенциала области и глобальными климатическими изменениями – опустынивание южных территорий и существенное сокращение объемов стока в бассейне реки Урал и Самара, деградация сельскохозяйственных угодий при их нерациональном использовании и недостаточном соблюдении экологических норм и требований при освоении и разработке месторождений полезных ископаемых.

Целесообразность применения экологического подхода в решении проблемы земельных ресурсов как стратегических для Оренбуржья продиктована характером степного землепользования и экологического состояния земель, потенциалом ландшафтов региона и целью обеспечить их устойчивое многообразие и рациональное использование [6].

Список использованной литературы

1. Климентьев, А.И. Водная эрозия в степях Южного Урала / А.И. Климентьев, А.А. Чибилев, Ю.М. Нестеренко, И.В. Ложкин, Д.Г. Поляков // Водные ресурсы. – 2010. – Т.37. – № 1. – С.102 - 112.
2. Региональный доклад о состоянии и использовании земель в Оренбургской области. – Оренбург: Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, 2011 - 2014 гг.
3. Русанов, А.М. Современный этап сельскохозяйственного использования земель Оренбургской области / А.М. Русанов // Проблемы региональной экологии. Специальный выпуск. – Екатеринбург, 1998. – С.119 - 127.
4. Тюрин, А. Н. Экологическая оценка почв и оптимизация структуры земельного фонда Общего Сырта: дис. ... канд. географ. наук / Московский государственный областной университет. – М., 2005. – 167 с.
5. Чибилев, А.А. Очерки экономической географии Оренбургского края / А.А. Чибилев. (мл.), Е.А. Семенов. – Екатеринбург: ООО «УЦАО», 2014. – 182 с.
6. Чибилев А.А. (мл.) Земельные ресурсы Оренбургской области как стратегические ресурсы устойчивого развития региона / А.А. Чибилев (мл.) // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2016. – №31. – С. 62 - 67.

© Тюрин А.Н., 2017

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Аннотация

В статье рассмотрены состояние инновационной в системе здравоохранения, проблемы и перспективы развития.

Ключевые слова

Здравоохранение, инновации, инновационная деятельность, конфликт интересов.

В начале XXI века в качестве главного фактора экономического роста выступает инновационный процесс, который становится движущей силой социально - экономического развития. Стремительный научно - технический прогресс не обошел и здравоохранение, являющееся специфической отраслью народного хозяйства и входящее в новые экономические отношения через формирование, развитие рынка услуг здравоохранения.

Вместе с тем можно выделить два основных подхода к трактовке данного термина: процессного и объектного.

Подход с позиций процесса имеет под собой понятие инновации как непрерывный процесс, или его отдельный этап – как освоение, внедрение, коммерциализация, использование. Когда в процессе идея превращается в готовый продукт. Американский ученый - экономист Йозеф Шумпетер, впервые ввел в экономическую науку термин «инновация», как «часть процесса "изобретение - нововведение - диффузия»[5, С.78]. Иной подход дает Твисс Брайн, определяя инновацию - как «процесс, в котором интеллектуальный товар - изобретение, информация, ноу - хау или идея приобретает экономическое содержание»[2, С.65]. Ученый из Венгрии Б.Санто представляет инновацию как общественный, технический, экономический процесс, в котором использование идей и изобретений на практике приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий [3, С.67].

Объектный подход определяет инновацию как готовый результат, внедренный в производство объект. Величайший ученый в области менеджмента П.Друкер под инновацией понимает «результат влияния новшества на жизнь людей» [1, С.86]. Наш соотечественник Р.А. Фатхутдинов инновацию представляет как «конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно - технического или другого вида эффекта» [4, С.56]. В декларируемых выше высказываниях известных ученых основой выделяется роль человеческой личности в производстве инноваций.

В специфичной отрасли здравоохранения путь превращения возникшей идеи в востребованный медицинский продукт, услугу или иной вид также возникают экономические связи между производителем, потребителем и носителем инновационной идеи. И эти агенты имеют разный потенциал в виде ресурсов – человеческих,

интеллектуальных, материальных и др. И инновационные идеи будут иметь положительную динамику только при профессиональном и оптимальном сочетании этих ресурсов.

В системе здравоохранения инновационная деятельность наиболее ярко демонстрирует достижения научно - технического прогресса с одной стороны, и в тоже время и неготовность человеческого общества воспринимать эти ноу - хау. В качестве примера стоит привести достижения медицинской науки в области клонирования не только овечки «Долли» но и человека. Конечно же это биотехнологические инновации неоспоримы. Но они не востребованы обществом в силу социальных, моральных , этических , религиозных и иных аспектов, в том числе имеют законодательные ограничения. И таких примеров можно привести множество.

Во многом, руководствуясь чисто инновационными принципами, ученые сталкиваются с фактом неопределенности к оценке последствий от практического применения инновационных открытий. В медицинской науке – таких как фармакология, в биотехнологии инновационные разработки при их массовом внедрении могут иметь разные результаты, в силу специфики человеческого организма. Поэтому возрастает уровень риска, что требует утилитарного подхода к данному вопросу, прежде всего оценивая конечный социальный эффект. Здесь не работают механизмы конкуренции, увеличения прибыли.

В этом процессе возникает своеобразная дилемма: носитель инновационной идеи желает застолбить свое изобретение – быть первым, производитель – в лице бизнеса преследует цели получения большой прибыли. А система морально - этических ценностей не всегда совпадает с интересами вышеназванных участников.

Т.е. возникает конфликт интересов участников инновационного процесса. В разрешении данного вопроса может помочь применение инструментария институционального подхода.

По мнению ученых, конфликт интересов экономических агентов можно погасить с помощью координационной функции институтов [6, С.16]. Эта функция связана со способностью их (институтов) устранять конфликты между экономическими агентами, а также противодействовать оппортунистическому поведению, т.е. такому поведению, когда они (агенты) руководствуются только собственными интересами и их поведение не ограничено моральными принципами. Эта функция позволяет устанавливать границы рационального поведения и при этом достигать более предсказуемого поведения участников данного процесса. Это будет способствовать уменьшению неопределенности, что в свою очередь будет способствовать к снижению как рождения, так и использования противоречивых инноваций.

В разрешении подобного рода противоречивых или проблемных инновационных разработок, в снижении разных рисков главная роль должна принадлежать государству, работающему на основе рыночных механизмов, основанной на экономике знаний.

Процесс инновационной деятельности совершенствуется ежедневно, появляются новые формы, встают новые проблемы. Если вначале перед нами стояла задача освоения новой технологии в целях конкурентоспособности на рынке медицинских услуг, то сегодня мы уже ставим перед собой все более сложные задачи, среди которых: определение медицинской, экономической и социальной эффективности каждого внедрения, оценка эффективности деятельности персонально каждого сотрудника, развитие научной деятельности, повышения профессионального уровня специалистов. Инновационная

деятельность, проводимая в медицинских учреждениях, несомненно, способствует поднятию отечественного здравоохранения на качественно более высокий уровень.

Список использованной литературы

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. М: Вильямс, 2007
2. Твисс Б. Управление научно - техническими нововведениями. - М.: Экономика, 1989. – с.271
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Учебник / Б. Санто. – Пер. с венгер. – М. : Прогресс, 2005. – 376 с
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 6 - е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 448 с
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Экономика, 1995.
6. Щурина С.В. Институциональные возможности влияния государства на инвестиционные процессы: автореф. дис. канд. экон. наук. – М.: РЭА им. Плеханова, 2014
© Ухакшинова Е.М., 2017

Фомина А.С.

Магистрант 2 курса

Институт экономики и сервиса Кафедра Экономическая безопасность
УГНТУ, г. Уфа, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Статья посвящена вопросам внутреннего аудита, выявлены проблемы внутреннего аудита на предприятии, даны рекомендации по устранению некоторых проблем.

Ключевые слова: внутренний аудит, система контроля, проблемы внутреннего аудита.

Современные динамичные условия диктуют необходимость предприятию предвидеть и минимизировать риски заранее. Система постоянного контроля позволяет реализовать возможность минимизации риска. Служба внутреннего аудита – эффективное звено внутреннего контроля, позволяющее обеспечить необходимой, актуальной, оперативной, достоверной информацией собственников и руководителей предприятия.

Внутренний аудит позволяет избежать потерь ресурсов, ошибок бухгалтерского учета, предвидеть риски, совершенствовать деятельность предприятия.

Внутренний аудит это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на усовершенствование деятельности организации [1].

Основная цель внутреннего аудита – предоставление руководству и собственникам предприятия объективной, достоверной, актуальной информации для достижения целей предприятия и соблюдения стандартов.

Задачи внутреннего аудита – организация системы внутреннего контроля, позволяющего эффективно функционировать и развиваться предприятию.

Функции внутреннего аудита на предприятие выполняет либо отдельный аудитор, состоящий в штате предприятия либо специальная служба. Для каждого предприятия внутренний аудит носит индивидуальный характер в силу различной организационно - правовой, финансовой, хозяйствующей структуры предприятия.

Существуют следующие формы организации внутреннего аудита:

- внутренняя служба предприятия;
- аутсорсинг;
- косорсинг [1].

Преимуществами собственной службы является: персонал предприятия владеет значительно большей информацией об особенностях своего предприятия, организация собственной службы повышает ответственность сотрудников; полученные в процессе проверки навыки и опыт остаются в компании; раскрывает возможности профессионального роста сотрудников.

Аутсорсинг (от англ. Outsourcing — выполнение всей совокупности функций или только конкретной части по управлению организацией сторонними специалистами) в сфере аудита – полная или частичная передача функций по ведению внутреннего аудита внешней специализированной компании или аудитору.

Косорсинг предполагает создание органов внутреннего аудита и внешнего в тесном взаимодействии.

Тот или иной способ ведения аудита зависит от масштабов, сферой и видами деятельности предприятия.

Таким образом, внутренний аудит определяет эффективность существующих систем контроля и управления бизнес - процессами, выявляет проблемы, препятствующие достижению поставленных целей развития предприятия, прогнозирует будущие риски и мероприятия по снижению этих рисков [2].

Эффективный внутренний аудит – соблюдение законодательства, выявление, предупреждение и минимизация финансовых, хозяйственных, организационно - правовых рисков, совершенствование деятельности предприятия, развитие предприятия.

Основные проблемы внутреннего аудита на предприятиях:

- недостаток методического обеспечения;
- постоянное изменение законодательства;
- отсутствие опыта аудиторов;
- недостаточная квалификация;
- отсутствие разграничения ответственности;
- отсутствие автоматизации внутреннего контроля за деятельностью;
- нарушение независимости аудиторов;
- не понимание руководством задач аудита.

Указанные проблемы могут привести к пробелам связанным не только с организацией внутреннего аудита, но и приводит к недостоверным результатам, ухудшению финансового состояния предприятия и эффективности его деятельности.

Поэтому при планировании внутреннего аудита необходимо предусмотреть:

- разделение зон ответственности за организацию внутреннего аудита;
- согласование задач аудита с руководством;
- возможность оценки руководством эффективности аудиторской проверки;
- обучение и повышение квалификации сотрудников в области аудита и контроля;
- соблюдение порядка и стандартов аудиторской проверки.

Таким образом, организация внутреннего аудита на предприятии имеет потенциальную возможность улучшить финансово - хозяйственную деятельность предприятия, увеличить его эффективность.

Список использованной литературы

1. Утешева Д. Т., Шегурова В. П. Внутренний аудит: проблемы и перспективы развития // Молодой ученый. — 2013. — №7. — С. 255 - 257.
2. Орлова О. Е. Проблема организации внутреннего контроля // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения — 2012.— № 6 [Электронный ресурс]: справочно - правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа».

© Фомина А.С. 2017

Фомина А.С.

Магистрант 2 курса

Институт экономики и сервиса Кафедра Экономическая безопасность
УГНТУ, г. Уфа, Российская Федерация

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Аннотация: статья посвящена вопросам взаимодействия внешнего аудита и внутреннего, о степени ответственности внешнего аудитора, о возможных фактах, возникающих в ходе взаимодействия, потенциальных возможностей продуктивного взаимодействия.

Ключевые слова: внешний аудит, внутренний аудит, эффективность внешнего аудита, взаимодействие внешнего и внутреннего аудита, ответственность внешнего аудитора.

До начала внешнего аудита, внешнему аудитору необходимо знать о всех существенных фактах деятельности внутреннего аудитора [1]. Необходимость этого определяется в выявлении результатов внутреннего контроля, для снижения объемов, аудиторских процедур и времени проверки, и исключения дублирования работ. В результате чего упрощается взаимодействие с персоналом организации, сокращается время на сбор информации и определение критических областей организации. Это позволяет так же удостовериться в обоснованности совокупного контрольного риска, а также получить полезную информацию в ходе изучения бухгалтерской документации. К таким документам относятся отчеты, заключения, анализы и оценки внутреннего аудитора относительно проверенных аспектов деятельности, особенно важными являются отчеты проверок бухгалтерской отчетности.

Описание системы бухгалтерского учета, внутреннего контроля, организованной структуры, компьютерного обеспечения и документооборота – трудоемкий вид работ, но не требующий специальной квалификации. До начала внешнего аудита решение о принятии и использовании документов внутреннего аудита принимается в результате определения степени доверия к нему. Для этого составляется предварительное мнение о системе внутреннего аудита в организации, отношении к нему руководства и персонала организации, об исполнении предписаний внутреннего аудитора персоналом и руководителем организации и их эффективности.

Система внутреннего аудита оценивается по следующим направлениям:

- документальная регламентация действующего внутреннего аудита (приказ о создании, штатное расписание, протокол);
- положение о внутреннем аудите;
- методическое обеспечение внутреннего аудита;
- средства контроля внутреннего аудита.

Внешний аудитор учитывает результаты внутреннего аудита с точки зрения объективности и качества работ. Определение целей, задач и основных функций; анализ роли службы внутреннего управления в системе управления; функции службы в достижении объективности и независимости в принятии решений и контроле; учет сдерживающих факторов и ограничений со стороны собственников и руководства; профессиональный уровень службы и документальное обеспечение службы; уровень существенности (исполнение рекомендаций внутреннего аудита).

Внешний аудитор несет полную ответственность за определение содержания, сроков и объемов аудиторских процедур, за результаты проверки, отражаемые в аудиторском заключении и письменной информации, при этом ответственность не снижается если используются результаты внутреннего аудита, поэтому оценка эффективности внутреннего контроля проводится тщательно с использованием различных инструментов проверки (формальные выборки, вопросники, анкеты).

Наиболее часто используемый инструмент – тестирование. Например, тест для оценки контрольного риска, использования результатов внутреннего аудита содержит следующие критерии риска (в зависимости от ответа низкий и высокий риск):

- оценка эффективности системы внутреннего контроля;
- была ли эта область предметом анализа внутренних проверок;
- как давно в этой области проводился глубокий анализ.

Эффективность внутреннего аудита отражается в возможности предупреждения недостоверной информации, в наличии компетентного, заслуживающего доверия персонала (определение компетентности и честности внутренних аудиторов, как самого важного элемента внутреннего аудита), а также в соблюдении необходимых процедур при проведении проверки и достоверного документального отражения результатов и контроль за сохранностью документов.

По смыслу процедуры внутреннего аудита не отличаются от процедур внешнего аудита [2]. Использование внешним аудитором работы внутреннего аудита возможно после формирования мнения об эффективности внутреннего аудита, изучения рабочих документов и проведения контрольных проверок статей и операций, проведенных внутренними аудиторами.

Для продуктивного взаимодействия внутренних аудиторов и внешнего аудитора необходимо разработать план, порядок взаимодействия сотрудниками внутреннего аудита, где указать сроки, объем, методы работы, документальное оформление.

Внешний аудитор получает разрешение руководства компании на доступ к отчетам внутреннего аудита и активное взаимодействие со службой внутреннего аудита и бухгалтерскими и финансовыми службами.

В случае не допуска к работе внутреннего аудита руководством, стоимость внешнего аудита может увеличиться, в связи с увеличением объема работ, в случае взаимодействия проведение внешнего аудита упрощается и более эффективно. Преимуществами активного взаимодействия является и то, что:

- повышение уровня компетенции внутренних аудиторов в вопросах внешнего аудита;
- совместное обсуждение сложных финансовых вопросов позволяет найти согласованное компетентное решение;
- учет разных фактов, выявленных в ходе проверок других организаций позволяют исключить не типичные риски.

В результате исследования системы внутреннего аудита и оценки, внешний аудитор информирует руководство о сильных и слабых сторонах внутреннего аудита, о последствиях слабых сторон, дает рекомендации по совершенствованию системы внутреннего аудита с целью увеличения его результативности и эффективности.

Список литературы:

1. Аудит. Учебник / Под ред. Т.М. Рогоуленко. – М.: Юрайт, 2013. — 544 с.
2. Савин А.А. Аудит / А.А. Савин. – М.: Инфра - М, 2013. - 512 с.

© Фомина А.С. 2017

Фомина А.С. магистрант 2 курса
Институт экономики и сервиса Кафедра Экономическая безопасность
УГНТУ, г. Уфа, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности построения управленческого учета на производственном предприятии, отмечены особенности организационной и производственной структур производственного предприятия и их роли в построении управленческого учета. Дано определение внутреннего экономического механизма производственного предприятия, обеспечивающего функционирование всего предприятия. Определены основные принципы построения управленческого учета на производственном предприятии.

Ключевые слова: управленческий учет на производственном предприятии, организационная структура, производственная структура, внутренний экономический механизм производственного предприятия.

Бухгалтерский учет имеет важное значение в управлении предприятием, он предоставляет полную достоверную информацию о возможностях развития предприятия, о ресурсах, о хозяйственных операциях, о деятельности и финансовом состоянии предприятия [1].

Управленческий персонал должен знать бухгалтерский учет, в целях принятия адекватных, эффективных решений по управлению предприятием, организации бесперебойного производства, контроля, планирования и прогнозирования хозяйственной деятельности. Формирование внутренней учетной системы – прерогатива руководства предприятия.

Управленческий учет на производственном предприятии построен на организации учета издержек, себестоимости и учета незавершенного производства. Это вызвано практикой управления производством и требований к информации о затратах на производство для анализа и контроля эффективности и рациональности использования производственных ресурсов [2].

Управленческий учет формируется в соответствии с производственной и организационной структурой производственного предприятия.

Управление осуществляется в процессе планирования, контроля, инвестирования, организации производства в соответствии с целями предприятия. Функции управления на производственных предприятиях выполняет аппарат управления, который состоит из компетентных работников, руководящих деятельностью предприятия.

На производственных предприятиях аппарат управления формируется в соответствии с функциями управления. В небольших предприятиях одно структурное подразделение может выполнять несколько функций. Иерархия разграничений функций по степени увеличения сложности предполагает наличие более сложных структур – появление цехов, отделов, секторов. Численность персонала формируется под влиянием различных факторов: размеров производства, объемов реализации, целей производства, сложности производства, рынков реализации, объема учетной информации, оборота ресурсов и др. Здесь делается упор на организационную и производственную структуру, как базиса построения управленческого учета производственной деятельности.

Задача управленческого учета – информационное обеспечение эффективного функционирования всех подразделений предприятия с целевыми установками оптимального уровня расходов на обслуживание и производство.

Официально организационная структура предприятия регламентируется в штатном расписании, где штатная численность обеспечивает производственную деятельность предприятия.

Организационная структура предприятия зависит от следующих факторов:

- отрасль производства, состав реализуемой продукции, технологические характеристики производства, масштабы и типы производства;
- делегирование полномочий по типам управления: линейного, линейно - функционального, матричного управления;
- структуры аппарата управления и иерархией производства;
- форм управления: централизованной и децентрализованной;
- механизации и автоматизации управленческих работ;
- компетентностью, квалификацией, навыками работников, эффективности их труда.

Влияние этих факторов влияет на инертность структуры, которая постоянно адаптируется и меняется в соответствии с изменениями.

Гибкая организационная структура может достигать четырех – пяти уровней.

В производственной структуре предприятия отражается состав и структура подразделений, цехов, отделов, служб, взаимосвязи в системе производства.

Производственная структура предприятия показывает состав и структуру цехов, служб, их мощность, формы построения и взаимосвязи на каждом уровне управления производством.

Структура производственной структуры так же зависит от масштабов производства, сложности технологических процессов, специализации производства. Различают производственную структуру по продукту и технологическую.

По типу производственной структуры по продукту – это создание подразделений, ориентированных на производство и сбыт конкретных видов продуктов.

По технологическому типу – создание подразделений, выполняющих специальные технологические операции на однотипном оборудовании.

Функционирование и взаимодействие внутренних подразделений обеспечивается внутренним экономическим механизмом.

Внутренний экономический механизм – это благоприятная среда и совокупность инструментов и средств, позволяющих целенаправленно воздействовать как на все предприятие, так и на отдельные структурные подразделения предприятия с целью его функционирования и развития.

Основными элементами этого механизма являются: учет, планирование, контроль, регулирование, ценообразование, прогнозирование.

Внутренний экономический механизм отражается через систему показателей измерения: объемов производства, реализации, состава затрат, результатов деятельности, прибыли и эффективности каждого подразделения.

Соответственно организационная и производственная структуры предприятия и его внутрихозяйственный экономический механизм являются фундаментом при построении управленческого учёта, поэтому общими принципами организации управленческого учета на производственном предприятии являются:

- обеспечение руководителей предприятия разных уровней необходимой достоверной информацией;

- обоснование затрат в соответствии с целями предприятия, обеспечение оптимальной загрузки производственных мощностей для достижения высокой продуктивности;

- обобщение информации по центрам возникновения затрат, ответственности и эффективности, т.е. предоставление информации о затратах, объемах и цен реализации и уровня прибыли по каждому подразделению.

- обеспечение контроля объемов производства, расхода ресурсов, затрат и прибыли каждого подразделения в соответствии с планами и сметой.

Учет затрат в соответствии с организационной структурой позволяет выявить эффективность и результативность конкретных лиц в результатах деятельности всего предприятия. В данном случае особо необходимо соблюсти принцип увязки смет структурных подразделений с общими сметами предприятия.

Список использованной литературы

1. Вахрушева, О.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / О.Б. Вахрушева. - М.: Дашков и К, 2012. - 252 с.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 352 с.

© Фомина А.С. 2017

Фроликва О.А.

магистрант,

Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС,

г. Орёл, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ТВОРЧЕСКОЙ ВНУТРЕННЕЙ КУЛЬТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

Постоянные изменения в социальной и экономической среде определяют необходимость в модернизации системы образования. Творческий подход сотрудников к выполнению обязанностей улучшает результаты деятельности всего коллектива в целом. В статье рассматриваются способы формирования творческой внутренней среды муниципальных образовательных организаций.

Ключевые слова:

менеджмент, культура организации, внутренняя среда организации

Органы управления образованием представляют собой малоподвижные, инертные бюрократические структуры с давно установленной негибкой организацией, не поддающейся изменениям. Однако, они созданы для оказания помощи людям в решении проблем, которые не всегда соответствуют стандартным правилам и процедурам. Изменение экономических и социальных условий выявили необходимость в модернизации системы образования.

Внешняя среда требует серьезных нововведений внутри организации и развития нестандартного умения мыслить. Творческое мышление работников организации основывается не только на их личностных особенностях и желании принять перемены. От позиции руководства, от его отношения к творческим подходам в работе зависит, будут ли сотрудники раскрывать в себе креативность, или так и останутся маленьким звеном в бюрократической цепи. Для формирования располагающей к творческому мышлению атмосферы необходимо:

1) культивирование творческого духа в организации. Руководство должно всячески поощрять и благодарить тех, кто высказывал нестандартные решения, проявлял лобознательность, изобретательность, умение рассуждать и анализировать. Поощрять нужно не только признанных «звезд» коллектива, но и никак ранее не проявлявших себя

сотрудников без привязки к их должности или опыту работы. Руководство должно ценить работников, сумевших выйти за рамки стандартных обязанностей, и выделить необходимые для поддержания и развития творчества средства;

2) формирование такой внутренней культуры организации, которая бы способствовала дальнейшему развитию творческой атмосферы в ней. Это должна быть достаточно демократичная культура, не приемлющая конкуренции среди работников и не ожидающая от них единственно верных результатов;

3) формирование специализированных структур, поддерживающих проявления творчества и помогающих преодолеть бюрократические препятствия. Это могут быть разнообразные кружки качества и комитеты, в состав которых входят профсоюзные деятели и представители администрации. Создание единой информационной сети, включающей работников не связанных между собой подразделений, но имеющих общие интересы. Представители таких структур получают возможность приобретения новых знаний из различных источников. Они свободнее в выражении своих мыслей, что способствует дальнейшему росту их творческой энергии;

4) внедрение агентов влияния, распространяющих заимствованные из других источников или недавно созданные методы эффективного функционирования организации.

В качестве примера можно привести опыт образовательных организаций таких крупных американских городов, как Лос-Анджелес и Нью-Йорк. Появление в муниципалитетах этих городов первых персональных компьютеров произошло благодаря настойчивым действиям агента влияния, предоставившего технику в долг без выплаты процентов. После успешной эксплуатации компьютеров органы образования стали скупать ее в больших количествах и оказались в числе первопроходцев, освоивших этот показатель технологического прогресса. В конце 80 - х гг. в Нью - Йорке была сформирована специализированная информационная сеть, включающая руководителей и работников муниципальных агентств, использующих персональные компьютеры. На ее основе был организован Координационный Совет по использованию вычислительной техники, который наладил механизм передачи полученного опыта между агентствами, тем самым увеличив их продуктивность.

Сотрудники, имеющие доступ к получению сведений о грядущих реформах и заранее подготовившиеся к ним, легче и быстрее адаптируются к новым условиям, чем работники, которых вовремя не проинформировали. Грамотно налаженные каналы коммуникации обеспечивают непрерывность рабочего процесса и высокую степень внимания к потребностям работников организации, творческий подход работников к выполнению своих обязанностей. В структуре с открытым доступом к данным сотрудники чувствуют себя увереннее и безопаснее. Сведения о распоряжениях и указаниях, намечающихся совещаниях и конференциях должны быть открытыми для всех уровней организационной иерархии. Они могут передаваться посредством: досок объявлений, общих собраний, специализированных изданий, общения с непосредственным руководителем, использования неформальных способов обмена сведениями, информационной сетью внутри организации.

Говорить о высоком качестве трудовой жизни и творческом подходе к работе можно при условии высокой степени удовлетворенности персонала предложенными ему условиями труда и наличия специализированных программ по усовершенствованию качественных

особенностей полученного в процессе трудовой деятельности опыта. Сюда входит и обустройство рабочего места, и отсутствие разногласий между персоналом и руководством.

Современные условия развития общества привели к тому, что многие методы и приемы менеджмента, доказавшие свою результативность в коммерческом секторе, постепенно переносятся в практику управления образованием.

Для создания творческой обстановки в организациях муниципального образования необходимо поддерживать инициативные и творческие устремления сотрудников. Необходимо сформировать такую атмосферу внутренней среды компании, чтобы творческие личности не теряли своей яркой индивидуальности и креативного мышления. Творческое начало отдельной личности, творческий подход сотрудников к выполнению обязанностей улучшает результаты деятельности всего коллектива в целом.

Постоянные изменения в социальной и экономической среде определяют необходимость в модернизации системы образования, а отсюда появляется нестандартное мышление, поощрение работников, проявивших творческий подход к решению проблемы, создание единого информационного пространства, применение различных моделей эффективного функционирования организации.

Список использованной литературы:

1. Гудименко Г.В. Креатив в работе специалиста по рекламе / Научно - практический журнал «Известия ОрёлГТУ» серия «Экономические и гуманитарные науки» - 2012, №4 (243) – с. 133 - 137
2. Кондрашова Р.А. Развитие персонала в процессе формирования бизнес - групп / Конвергенция социально - гуманитарных и естественно - технических наук: сборник научных трудов // под ред. Ю.П. Соболевой. – Орёл: ОрёлГУЭТ, 2017 – 320с. (Образование и наука без границ: социально - гуманитарные науки. ISSN2500 - 2279; вып.6) – с. 108 - 112
3. Кулешова А. А. Проблемы формирования и развития организационной культуры // Молодой ученый. — 2016. — №12. — С. 1548 - 1551.

© Фроликова О.А., 2017

Тенишев Э.Р.
Стоякина В.Ю.
Хаким Н.Х.

Университет «Туран»,
каф. Маркетинг и логистика
Логистика, 4 курс, 4Э - 2
Научный руководитель
Полухина Е. А

ЭЛЕКТРОКАРЫ В НАШИ ДНИ. ТЕСЛА МОТОРС

Каждый день наша планета подвергается ужасному воздействию вредных газов, вырабатываемых автомобилями с двигателями внутреннего сгорания. Электромобили —

это экологически чистый аналог автомобиля с электродвигателем. Они работают без привычного для транспорта топлива, используя чистую и возобновляемую энергию электричества.

Электромобиль — автомобиль, приводимый в движение одним или несколькими электродвигателями с питанием от автономного источника электроэнергии.¹²

На сегодняшний день компания TeslaMotors является ведущей в сфере производства электрокаров. В модельном ряде этой компании есть как и седаны, так и кроссоверы.



Компания TeslaMotors разработала сеть «Суперзарядку» - Supercharger. Это станции для зарядки электромобилей, разработанных для того, чтобы на автомобилях Tesla можно было совершать длительные поездки.¹³ Станции используют, в основном, энергию от солнечных батарей. TeslaMotors уже открыла 453 такие заправки, с общим количеством терминалов (колонок) более 2500. зарядка на станции Supercharger абсолютно бесплатна на протяжении всего срока службы автомобиля Tesla. 100 % заряда можно получить менее, чем за полтора часа.



Tesla Model S впервые была представлена в 2009 году во Франкфурте, а в продажу поступила в 2012 году. Это пятидверный электромобиль, оснащенный литий - ионным аккумулятором емкостью 85 кВт - ч, этого хватает на 426 километров пробега на одной зарядке.¹⁴ Максимальная скорость такого электрокара достигает до 209 км / ч. Отличительная черта этого автомобиля - 17 - дюймовый сенсорный экран, который

¹²https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D0%BB%D1%8C#.D0.A1.D1.80.D0.B0.D0.B2.D0.BD.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D0.B5_.D1.81_.D0.B4.D1.80.D1.83.D0.B3.D0.B8.D0.BC.D0.B8_.D1.82.D1.80.D0.B0.D0.BD.D1.81.D0.BF.D0.BE.D1.80.D1.82.D0.BD.D1.8B.D0.BC.D0.B8_.D1.81.D1.80.D0.B5.D0.B4.D1.81.D1.82.D0.B2.D0.B0.D0.BC.D0.B8

¹³<https://www.tesla.com/supercharger>

¹⁴<http://hi-news.ru/tag/tesla-model-s>

контролирует все: начиная с аудиосистемы и заканчивая климат - контролем. Цены на Tesla Model S начинаются от 65.000 \$, в зависимости от комплектации.



9 февраля 2012 года компания представила новую модель — кроссовер под названием Tesla Model X. В это же время Илон Маск заявил, что производство модели планируется начать в 2013 году. Полноценный выпуск модели начнется в 2015 году.

Если сравнивать с Model S, внесены следующие изменения: добавлен 3 - й ряд сидений, автоматически открывающиеся задние двери вверх для входа пассажиров во 2 - й и 3 - й ряд.

В 2016 году было продано 2400 Tesla Model X.



Tesla Autopilot - это функция поддержки водителя, предлагаемая Tesla. Намерение компании состоит в том, чтобы предложить полностью автономное вождение в будущем, для достижения этой цели необходимо преодолеть юридические, нормативные и технические препятствия.

Tesla планирует полное самообслуживание к концу 2017 года и включить его к 2019 году.

Автопилот был впервые предложен 9 октября 2014 года для модели Tesla Model S, а затем модель X после ее выпуска. Автопилот был частью пакета «Технический пакет» стоимостью 2,500 долларов США.

Функции автопилота включали полуавтономный привод и возможности парковки. Первые версии автопилота были разработаны в партнерстве с израильской компанией Mobileye.

В 2014 году выпущенные транспортные средства оснащены камерой, установленной в верхней части лобового стекла, перспективным радаром (поставляемым Bosch) в нижних решетчатых и ультразвуковых акустических датчиках положения в переднем и заднем

бамперах, которые обеспечивают 360 - градусный обзор вокруг автомобиля. Компьютер - Mobileye EyeQ3. Оборудование позволяет модели S обнаруживать дорожные знаки, маркировку полосы, препятствия и другие транспортные средства.

В состав всех автомобилей, выпущенных после октября 2016 года, включает в себя графический процессор Nvidia Drive PX 2 для расчета GPGPU на основе CUDA .

Аппаратное обеспечение включает в себя 8 камер объемного звучания и 12 ультразвуковых датчиков, в дополнение к радиолокатору с прямой передачей с улучшенными возможностями обработки. Компьютер автопилота может быть заменен для будущих обновлений. Утверждается, что радар способен наблюдать ниже и впереди транспортного средства перед Теслой; радар может видеть транспортные средства через сильный дождь, туман или пыль.

В настоящий момент производители авто всего мира ежедневно работают над тем, чтобы улучшить качество и стандарты сферы электрокаров. Tesla Motors является одной из самых передовых компаний в мире по разработке совершенных видов автомобилей, которые уже становятся прорывом в мире технологий и транспорта, а также является мостиком в будущее.

Список использованных источников

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D0%BB%D1%8C#.D0.A1.D1.80._.D0.B0.D0.B2.D0.BD.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D0.B5_.D1.81_.D0.B4.D1._.80.D1.83.D0.B3.D0.B8.D0.BC.D0.B8_.D1.82.D1.80.D0.B0._.D0.BD.D1.81.D0.BF.D0._.BE.D1.80.D1.82.D0.BD.D1.8B.D0.BC.D0.B8_.D1.81.D1.80.D0.B5.D0._.B4.D1.81.D1.82.D0._.B2.D0.B0.D0.BC.D0.B8
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/Tesla_Motors
3. <http://hi-news.ru/tag/tesla-model-s>
4. <http://californista.livejournal.com/22441.html>
5. <https://www.tesla.com>
6. <https://www.tesla.com/supercharger>
7. https://en.wikipedia.org/wiki/Tesla_Autopilot

© Тенишев Э.Р., Стоякина В.Ю., Хаким Н.Х. 2017

Хасанова А.Р.

магистрант 3 курса ФУ при Правительстве РФ,

г. Уфа, РФ

Научный руководитель: **Зимина Г.А.**

канд. техн. наук, доцент ФУ при Правительстве РФ

г. Уфа, РФ

ИНТЕГРИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»

Аннотация

Изменения информационных потребностей ключевых пользователей отчетности, резкое возрастание спроса на прозрачность и подотчетность компаний привели к тому, что в

международной практике обозначился новый подход к корпоративной отчетности. Интегрированная отчетность является новым методом представления информации о состоянии компании. В статье рассматриваются содержательные характеристики интегрированной отчетности, основные ее особенности, преимущества, недостатки и значение для бизнеса в контексте экономической, экологической и социальной значимости.

Целью данной статьи является изучение сущности интегрированной отчетности, выявление ее достоинств и недостатков, анализ интегрированной отчетности Госкорпорации «Росатом».

Ключевые слова:

Интегрированная отчетность, Международный Стандарт Интегрированной отчетности, концепция устойчивого развития, нефинансовая отчетность.

Интегрированная отчетность (ИО) в последние годы является приоритетной формой отчетности. Этому способствуют постоянно растущие потребности заинтересованных лиц в прозрачности результатов деятельности. Наиболее актуальными на сегодняшний день являются вопросы устойчивости бизнеса, в то время как максимизация прибыли теряет свою приоритетность. На первый план выходят вопросы стабильности функционирования бизнеса и оптимальности построения бизнес - процессов, так как конъюнктура производства товаров и оказания услуг динамично меняются.

Развитию теории и практики интегрированной отчетности в Российской Федерации способствовала существенная экспортная ориентация ее экономики. Крупным российским компаниям, для того чтобы занять и удержать позиции на мировых сырьевых рынках, необходимо соответствовать международным требованиям и стандартам, в том числе в части корпоративной отчетности.

В России последние несколько лет отечественный бухгалтерский учет пытается адаптироваться в соответствии с требованиями рыночной экономики. Существенную роль в данном направлении сыграло реформирование отечественного бухгалтерского учета на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Одной из многих целей данного процесса является увеличение прозрачности финансовой отчетности компаний. Однако, на сегодняшний день пользователи информации уделяют свое внимание не только финансовой информации, но и нефинансовым показателям деятельности компаний, так как эти аспекты часто влияют на оценку реального состояния компании и перспективы дальнейшего развития. Это и является причиной формирования и представления компаниями ИО, которая включает в себя как финансовую, так и нефинансовую информацию.

Интегрированный отчет представляет собой сжатую информацию о том, как стратегия, управление, результаты деятельности и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию ценности на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периодов.

Модель ИО дает возможность получить более полную информацию о деятельности компании, которая отражает риски и возможности, при этом более логично связывает факторы экологические, социальные, государственные и финансовые результаты компании. Одной из важнейших позиций в ИО является предоставление оценки управления рисками [1].

ИО помогает показать и сделать анализ зависимости организации от используемых ресурсов, взаимоотношений внутри организации, определить доступ организации ко всем видам капитала и ее влияние на них, проследить развитие компании в области устойчивого развития. Усиливая эти связи, интегрированная отчетность является тем инструментом, который позволяет менеджерам принимать более устойчивые решения, а инвесторам и заинтересованным сторонам получить информацию, способствующую лучшему пониманию деятельности бизнеса [2].

Несмотря на достоинства, ИО не является идеальной, так как подготовка интегрированного отчета требует высокой квалификации специалистов, которые его готовят. Такие специалисты должны быть способны работать как с финансовой, так и нефинансовой информацией. В случае если в отчитывающейся компании недостаточно развиты системы учета в области устойчивого развития, то возникают риски искаженного представления информации в отчете (Таблица 1) [5].

Таблица 1 - Достоинства и недостатки использования ИО

Достоинства использования ИО	Возможные проблемы при внедрении
1. Компактное представление совокупности взаимосвязанных ключевых финансовых и нефинансовых показателей открывает обширные возможности для анализа деятельности компании, следствием чего является усиление привлекательности отчитывающейся компании с точки зрения привлечения инвестиций	1. Подготовка интегрированного отчета требует высокой квалификации специалистов, которые его готовят.
2. Защита окружающей среды. Организация, которая включает экологическую составляющую, не нарушает нормы выбросов и другие экологические показатели, как следствие не приносит вреда окружающей среде.	2. В случае если в отчитывающейся компании недостаточно развиты системы учета в области устойчивого развития, то возникают риски искаженного представления информации в отчете
3. Факт составления интегрированной отчетности позволяет улучшить имидж отчитывающейся компании, повысить уровень доверия	3. Временные и денежные затраты на подготовку интегрированной отчетности. Одним из главных недостатков являются огромные расходы на составление интегрированного отчета: необходимо обучить персонал, провести аудиторские проверки, подготовить новое программное обеспечение и др. Его составление могут позволить себе только крупные корпорации
4. Повышение прозрачности и достоверности раскрываемой информации. Использование	4. Поскольку на текущий момент требования к интегрированной отчетности находятся в процессе

менеджментом компании и инвесторами нефинансовой информации в процессе принятия решений требует уверенности в надежности данных.	активной разработки и доработки, то возможны юридические риски, связанные с различиями требований к такой отчетности в разных странах.
5. Улучшение отношений с инвесторами и другими заинтересованными лицами, завоевание их доверия при помощи раскрытия финансовой и нефинансовой информации.	5. Разработка метрических систем и методик оценки нефинансовых показателей, которые позволят оценить результаты деятельности компании с точки зрения различных сфер – одна из основных задач и сложностей разработки интегрированной отчетности.
6. Новизна предоставленной информации; краткость, наглядность, понятность. Информацию в интегрированном отчете может понять любая заинтересованная сторона, не владеющая навыками бухгалтерского учета. Он легок к пониманию и нагляден.	6. ИО выгодна лишь тем организациям, которые желают добиться прозрачности и достоверности, к сожалению, таких компаний не очень много на современном рынке.

Нефинансовая информация в отчетности получила и в России большую популярность. На сегодняшний день ИО в нашей стране составляют только крупные корпорации. Для анализа ИО проведем сравнение российской и международной отчетности.

Одним из российских компаний, составляющих ИО является Госкорпорация «Росатом» - компания, объединяющая активы в области атомной энергетики, проектирования и сооружения АЭС, энергетического машиностроения. Для того, чтобы провести сравнительный анализ, возьмем международную компанию, также составляющую ИО, Enagas – компания в Испании, которая является международным лидером в области разработки и поддержании газовой инфраструктуры.

Проведем анализ отчетностей Госкорпорации «Росатом» и компании «Enagas» за 2016 год по оглавлению и содержанию ИО (Таблица 2) [3, 4].

Таблица 2 - Содержание публичного годового отчета Госкорпорации «Росатом» и международной компании «Enagas» за 2016 год

ГК «Росатом»	Международная компания «Enagas»
Глава 1. Росатом сегодня. Раскрывается информация об общих чертах компании, о важных результатах 2016 года, о финансово - экономических результатах	Глава 1. Enagas: новая энергия. Раскрывается информация о бизнес - модели, клиентах и структуре акционерного капитала компании
Глава 2. Стратегия деятельности. Раскрывается информация о долгосрочной стратегии деятельности до 2030 года	Глава 2. Проект будущего. Раскрывается информация о долгосрочной стратегии деятельности до 2040 года; о работе, которая будет проделана для достижения данной стратегии и об управлении рисками

Глава 3. Вклад в реализацию стратегии: результаты международной деятельности. Раскрывается информация о международном бизнесе и международном сотрудничестве	Глава 3. Наша культура. Раскрывается информация об устойчивой модели управления
Глава 4. Вклад в реализацию стратегии: результаты деятельности дивизионов и комплексов. Информация о горнорудном, топливном, машиностроительном, инжиниринговом, электроэнергетическом дивизионах, о ядерном оружейном комплексе, об атомном ледокольном флоте	Глава 4. Создание ценности для наших партнеров. Раскрывается информация о финансовом и операционном превосходстве; о соблюдении прав человека; об управлении человеческими ресурсами; о здоровье и безопасности; об отношении с обществом; об обеспечении безопасности окружающей среде; об энергоэффективности; о цепочке поставок
Глава 5. Вклад в реализацию стратегии: инновации и новые продукты. Информация об инновации и диверсификации бизнеса	Глава 5. Ключевые показатели. Раскрывается информация об экономических, социальных и экологических показателях
Глава 6. Вклад в реализацию стратегии: эффективное управление корпоративными процессами. Информация о корпоративном управлении, риск - менеджменте, управлении финансовой и инвестиционной деятельностью, управлении закупочной деятельностью, системе внутреннего контроля, противодействии коррупции	Глава 6. Отчет о корпоративном управлении
Глава 7. Единая команда Росатома. Информация о работе с персоналом, вкладе в развитие территорий присутствия, взаимодействии с заинтересованными сторонами	Глава 7. Консолидированная финансовая отчетность
Глава 8. Гарантия безопасной деятельности. Информация об обеспечении ядерной и радиационной безопасности, экологической безопасности	

Итак, мы видим, что раскрываемая информация в отчетности ГК «Росатом» более обширна. Информация о стратегии деятельности компании разделена на 5 отдельных глав, что усложняет отчетность для восприятия сторонних лиц. Это является одним из недостатков, так как ИО отчетность должна быть краткой. В то время как в компании

«Enagas» та же информация раскрывается в одной главе и описывает самые важные моменты. К тому же, долгосрочная стратегия в российской компании определена до 2030 года, в то время как в иностранной компании – до 2040 года, что говорит о более долгосрочном планировании деятельности компании.

В отчетности международной компании в отдельной главе раскрывается информация о создании ценности для партнеров. Сюда входит вся важная информация, которая будет интересна для сторонних лиц. Это и финансовое превосходство, и соблюдение прав человека, и отношения с обществом, и обеспечение безопасности окружающей среды. В российской отчетности вышеуказанная информация также присутствует, но разбросана по разным главам, что не очень удобно для восприятия.

В отчетностях обеих компаний раскрывается схожая информация, но присутствуют различия в том, как предоставлена эта информация. Если в ИО международной компании информация структурирована, то в российской компании информация, которая должна быть объединена, разделена на подмножество глав, либо наоборот, в одной главе предоставлена различная информация, которую следовало бы раздробить.

Одним из достоинств ИО является краткость, о чем нельзя сказать об отчетности российской госкорпорации. Обширная информация делает отчетность непривлекательной.

Из вышеприведенного анализа отчетностей следует вывод, что ИО компании «Enagas» имеет больше достоинств, чем ГК «Росатом». Во - первых, структура отчетности «Enagas» более упорядочена и грамотно составлена, схожая информация объединена в отдельные главы, а не разбросана, как в другой отчетности. Во - вторых, краткость изложенной информации. Несмотря на то что, раскрыт большой объем информации, отчетность небольшая и понятная.

Таким образом, интегрированная отчетность охватывает большой объем различной информации, которая позволяет пользователям сделать вывод о результатах и перспективах развития компании, влиянии его деятельности на окружающую среду и общество и объективно оценить эти результаты и перспективы в более широком контексте устойчивости, развития общества в целом. Несмотря на появление проекта международного стандарта по интегрированной отчетности, методология и технология формирования данной отчетности пока находятся в стадии апробации и недостаточно разработаны.

В России одной из организаций составляющих ИО является Госкорпорация «Росатом». Организация преследует следующие цели: повышение прозрачности и возможность взаимодействовать с заинтересованными лицами. В свою очередь у заинтересованных сторон будут общие представления о стратегии организации, об устойчивости бизнеса, производственных и финансово - экономических результатах отчетного года, деятельности в области ядерной и радиационной безопасности, экологической безопасности, вкладе в развитие территорий присутствия и других общественно значимых аспектах деятельности.

При сравнении ИО ГК «Росатом» и «Enagas» были выявлены недостатки в отчетности российской компании. Это можно объяснить тем, что ИО в России начали составлять не так давно и опыта в международных компаниях значительно больше.

Список использованной литературы:

1. Алексеев Э.С. Современное состояние и перспективы развития интегрированной отчетности в России. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2016, No. 4, 32 - 36 с.

2. Калабихина И.Е., Волошин Д.А., Досиков В.С. Интегрированная отчетность как новый уровень развития корпоративной отчетности. Международный бухгалтерский учет, 2015, No. 31, 47 - 57 с.

3. Итоги деятельности Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» за 2016 год - Публичный годовой отчет

4. Informe Anual «Enagas» 2016

5. sae - journal.ru - Никитина О.Г. Интегрированная отчетность: ее структура, преимущества, недостатки и анализ. Научно - аналитический экономический журнал, 2017.

© Хасанова А.Р., 2017

Шарьпова А.И.

студент 3 курса

Кафедры отраслевого и производственного менеджмента

Института экономики, управления и бизнеса

ФГБОУ ВО «КубГУ»,

г. Краснодар, Российская Федерация

РОССИЙСКИЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ УЧЕНЫЕ О СОДЕРЖАНИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности формирования инновационной политики предприятия. Показано взаимодействие маркетинговой и инновационной политики предприятия. Определены главные подходы зарубежных и отечественных ученых к содержанию и определению инновационного маркетинга на предприятии.

Ключевые слова: инновации, маркетинг, маркетинговая политика, инновационный маркетинг, подходы, классификация.

Инновационный подход в современных рыночных условиях присутствует абсолютно во всех сферах деятельности предприятия. Инновационная политика хозяйствующего субъекта представляет собой совокупность методов воздействия хозяйственного механизма на производство новейших видов технологий и продукции [1, с. 16]. Конечной целью инновационной политики предприятия является создание и реализация инновационных проектов.

Маркетинговая политика – это деятельность организации, способствующая достижению целевых маркетинговых показателей по удовлетворению потребностей потребителей на уровне среднерыночных при помощи использования всего производственно - технического потенциала.

Маркетинговую политику можно реализовать не только раздельно от инновационной политики, но и в их сочетании. Большинство ученых считают, что именно грамотное сочетание инновационной и маркетинговой политики способствует достижению наиболее высоких результатов в деятельности организации [2, с. 81].

Рассмотрим более подробно подходы различных авторов к понятию «инновационный маркетинг».

Питер Друкер выявил взаимосвязь инноваций с маркетингом ещё в 1954 году, он утверждал, что каждый бизнес выполняет две функции: маркетинг и инновации. По его мнению, любой настоящий маркетинг должен начинаться с покупателя [3, с. 59].

В связи с этим необходимо, чтобы инновация была интересна покупателю и была востребована им. Сам термин «инновация» появился в научном обороте благодаря Йозефу Шумпетеру, который трактовал инновацию как изменение производственных функций.

Дерек Абель, европейский исследователь, продолжив развитие идеи И. Ансоффа говорил о том, что необходимо ориентировать бизнес, как на рынок, так и на продукт, причем в равной степени. Абель рекомендовал при построении схемы маркетинга инноваций использовать три оси: сферы потребления продукта, рынок потребителя, возможности и особенности технологических процессов [4, с. 101].

Дитер Шнайдер, немецкий экономист, заметил, что необходимо применять творческий подход к соединению ассортимента производимой продукции и технологии, а также грамотно всё это сочетать с потребностями потребителей. Данный подход может привести к созданию совершенно новых, уникальных стратегических функций.

Еще одним направлением к подходу инновационного маркетинга выделил Э. Роджерс. Он предложил метод «диффузии инноваций». Сутью данного метода является то, что новый товар никогда не сможет в короткие сроки захватить весь рынок, распространение товара происходит последовательно, проникая во все большие слои потребителей и используя при этом все новые и новые каналы [5, с. 268].

Российская учебная экономическая литература практически не содержит определения маркетинга инноваций. Первыми учеными, которые предприняли попытку дать определение маркетингу инноваций и предложили рассматривать его как системный подход, позволяющему управлять инновациями как готовыми продуктами, были Е. Симоненко и Ю. Вертакова.

О. Палеева и Н. Пермичев под маркетингом инноваций понимают некую философию мышления, которая позволяет выстроить эффективные маркетинговые отношения между всеми участниками рыночной деятельности.

Матковская Я.С. характеризовала маркетинг инноваций как инструмент, который позволяет выводить на рынок новые продукты. Данное понятие очень является очень узким, однако, в последние годы оно получило поддержку со стороны многих российских ученых.

Результаты сравнительного анализа подходов к классификации маркетинговых инноваций представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к классификации маркетинговых инноваций

Авторы подхода	Признак классификации	Виды маркетинговых инноваций
Ж. Ламбен	Источник инициирования инновации	«Втапливаемые лабораторией», основанные на возможностях технологии и фундаментальных исследованиях

Й. Шумпеттер	Основа для коммерциализации	Открывающие новые материалы; рынки; организационные формы; применение новых процессов.
Артур Д. Литтл	Используемая технология	Ключевые - основаны на прогрессивной, но малоизвестной технологии Открывающие - находятся на стадии эксперимента Закрывающие - негативно влияют на другие отрасли и рабочие места из - за своей радикальности
Г. Менш	Стадия экономического роста	Базисные Улучшающие Псевдоинновации
П. Дойль	Отношение предприятия	Предоставляющие новые способы ведения коммерческой деятельности; способы использования известных продуктов;
С. Браун, Р. Голдсмит, Г. Фолксол,	Отношение потребителей	Репозиционирование продуктов в стадии зрелости Устоявшиеся марки, воспринимаемые потребителями по - новому Обычные технологические инновации

Таким образом, маркетинг инноваций нужен для того, чтобы удовлетворить потребности потребителя, он используется как в роли товара, так и в роли технологии, который позволяет осуществлять инновационный маркетинг. Главной целью маркетинговой инновационной политики независимо от подхода является эффективное внедрение продукта на рынок, а также максимальное удовлетворение потребностей потребителей данного продукта.

Список использованной литературы

1. Медведев В. П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации / В.П. Медведев; Институт международных экономических связей. - М.: Магистр, 2009. – 159 с.
2. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: Учебное пособие / Какаева Е.А., Дуненкова Е.Н. - М.: Дело АНХ, 2015. – 176 с.
3. Маркетинг и инновационная деятельность : учебное пособие / Е.Н. Захарова, А.С. Басюк. – Майкоп: ООО «Аякс», 2010. – 107 с.
4. Поведение потребителей: Учебное пособие / Л.С. Драганчук. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 192 с.
5. Милотина Ю. В., Гальченко С. А. Научный журнал ДИСКУРС Инновационный маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности организации, – 2016. – С. 265 - 270

© Шарыпова А.И., 2017

Шевчук В.О.

Студентка 1 курса, гр. 17Э - 2,
Факультет экономики и процессов управления,
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», г.Сочи, РФ

Сыркова И. С.

Научный руководитель: к.э.н, доцент кафедры экономики и менеджмента,
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», г.Сочи, РФ

АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ В РФ НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК

Аннотация

В современном мире кредит – неотъемлемая часть народнохозяйственных процессов. Он имеет огромное значение в развитии экономических связей между отраслями и регионами. Т.к. ПАО Сбербанк - крупнейший банк России, в статье представлен анализ данных его годового отчета. На графиках представлены изменения выдаваемых кредитов, за определённый период. В статье используется аналитический метод исследования. В заключении делается вывод об исследуемой области.

Ключевые слова

Банковская система; ПАО Сбербанк; кредиты; кредитный портфель.

Помощь кредитных организаций по преодолению финансовых проблем страны играет сегодня огромную роль. Благодаря кредитным организациям, существует возможность взять деньги под процент не только на собственные нужды, но и на развитие бизнеса, строительства, торговли и т.д. Одним из самых известных и популярных на сегодняшний день банков в России является ПАО «Сбербанк». Поэтому на наш взгляд анализ кредитования в стране на его примере может быть полезен. Рассмотрим динамику выдаваемых кредитов в РФ, на примере ПАО Сбербанк.

Доля кредитования Сбербанка России в российской банковской системе, по состоянию на конец 2016 года (по сравнению с 2013 годом) значительно увеличилась (с 33,5 % до 40,1 %) на 6,6 % . Этот рост ускорился благодаря спросу как на корпоративные, так и розничные кредиты. (рис.1) [2]

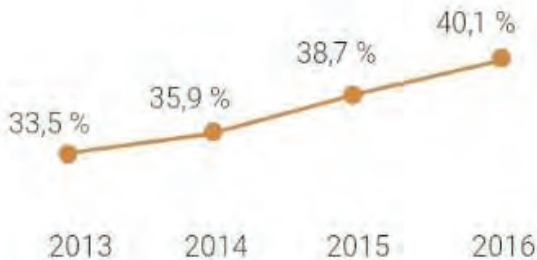


Рис. 1 «Доля Сбербанка, на российском рынке кредитований» %

Если проанализировать структуру выдаваемых кредитов по отраслям, то лидирующее место занимают физические лица - 27,3 % . (рис 2). [2]



Рис. 2 «Структура по отраслям на 30 июня 2017» %

В свою очередь кредиты физических лиц подразделяются на: потребительские и прочие ссуды, кредитные карты и овердрафты, автокредиты и жилищные кредиты [1].

На рисунке 3 представлен размер кредитного портфеля ПАО Сбербанк в млрд. руб. за последние 4 года. Различия в каждой сфере кредитования существенны. Если значение жилищных кредитов, кредитных карт и овердрафтов увеличилось, то это нельзя сказать о потребительских кредитах и автокредитах.

	2013	2014	2015	2016
Кредитный портфель (Группа, МСФО), млрд рублей:	3 748	4 847	4 966	5 032
жилищные кредиты	1 569	2 270	2 555	2 751
потребительские кредиты	1 673	1 868	1 682	1 574
кредитные карты и овердрафты	349	539	587	587
автокредиты	157	170	142	120

Рис 3. «Кредитный портфель ПАО Сбербанк за 4 года»

На рисунке 4 представлена гистограмма, которая показывает % соотношение выдаваемых кредитов физическим лицам по различным сферам кредитования за 6 месяцев 2017. На первый взгляд % соотношение, кажется одинаковым, но если проанализировать гистограмму, то в млрд. руб. разница значительна. [2]

Разница в млрд. руб. составляет: потребительские и прочие ссуды +42,1; кредитные карты и овердрафты + 39,1; автокредиты - 2,5; жилищные кредиты + 93,0. (рис 3). Также потребительские и прочие ссуды увеличились и по сравнению с 2013 - 2016 г. (рис.3) [2]



Рис.4. «Выдаваемые кредиты ПАО Сбербанком физическим лицам»

В заключение, хотелось бы отметить, что роль кредита в экономике – очень значительна. Кредит является одним из основных финансовых категорий. Он обеспечивает непрерывность кругооборота средств, а также воздействует на непрерывность процессов производства и реализации продукции.

Кредит может использоваться для регулирования наличного и безналичного денежного оборота, с помощью чего банковская система влияет на активность экономических субъектов. [3]

Таким образом, кредиты: удовлетворяют временно возникающие несовпадения текущих денежных поступлений и расходов населения, и являются составной частью финансовой системы страны.[3]

Список используемой литературы:

1. Годовой отчёт ПАО Сбербанк (Электронный ресурс) Режим доступа <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ifrs#> <http://bcs-express.ru/> (дата обращения 21.10.2017 г.)
2. Официальный сайт ПАО Сбербанк (Электронный ресурс) Режим доступа <http://www.sberbank.ru> (дата обращения 21.10.2017 г.)
3. Роль кредита в экономике (Электронный ресурс) Режим доступа <http://www.bankmib.ru/1078> (дата обращения 21.10.2017 г.)

© Шевчук В.О., 2017

Шлевкова Т.В.

к.э.н., доцент кафедры экономической теории, мировой и региональной экономики
Волгоградского государственного университета, Волгоград

ОТРАСЛЕВЫЕ СЪЕЗДЫ МУКОМОЛОВ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ

Аннотация: В статье сделана попытка проанализировать деятельность предпринимательских организаций – всероссийских и областных съездов мукомолов и выявить их роль в развитии отрасли в конце 19 - начале 20 столетия. Автор приходит к

выводу, что отраслевые съезды мукомолов стали важной формой проявления социально - экономической активности предпринимателей данной отрасли и сыграли значительную роль в решении отраслевых проблем.

Ключевые слова: мукомольная промышленность, отраслевые съезды, всероссийские и областные съезды мукомолов, предпринимательские организации, представительские организации.

Важнейшими предприятиями в экономике, как в целом России, так и Волгоградской области были и остаются мукомольные предприятия, решающие проблему обеспечения населения страны продовольствием. Сегодня в условиях глобализации для успешного развития предприятий отрасли необходимо объединение усилий и координация их деятельности. Поэтому интерес к представительским организациям, координировавшим деятельность, в том числе отечественных мукомольных предприятий, изучение исторического опыта развития подобных организаций в России является, на наш взгляд, весьма актуальным.

Среди разнообразных предпринимательских организаций дореволюционной России следует выделить съезды, которые давали правительству всю необходимую информацию о состоянии дел в отрасли, с одной стороны, и защищали интересы промышленников и торговцев в правительственных организациях, с другой. Наряду со всероссийскими торгово - промышленными съездами, активно действовали отраслевые съезды – горнопромышленников, рыбопромышленников, судовладельцев, мукомолов и др. Рассмотрим деятельность отраслевых съездов мукомолов.

Саратовская губерния являлась крупным центром мукомольной промышленности России. Развитию мукомолья благоприятствовали местные условия, такие как, емкий рынок сбыта и использование в качестве главной транспортной магистрали Волги. Кроме того, проблема рабочих рук для мукомольной промышленности, где требовался, как правило, неквалифицированный физический труд, решалась достаточно легко.

Под пашнями было занято до 30 % всей площади губернии. Основу земледелия составляли пшеница (русская и белотурка) и рожь. Здесь сформировалось несколько центров мукомолья, из которых наибольшее значение имел саратовский, за ним следовали царицынский и балашовский. По мнению Совета съездов мукомолов, по размерам товарного мукомолья Саратовская губерния стояла «во главе всех губерний России» [4, с. 143].

В Царицынском уезде (Царицын – ныне г.Волгоград) Саратовской губернии основными культурами являлись пшеница (более 40 % пахотной площади) и рожь (около 40 %) [7, с. 122]. Сырьем для волжских мукомолов являлась, главным образом, яровая пшеница (кубанка) [1, с. 9].

Мукомольная промышленность Саратовской губернии значительно продвинулась вперед по пути модернизации производства, что проявилось, прежде всего, в развитии паровых мельниц.

Первые паровые вальцевые мельницы в Поволжье появились, начиная с 1860 - х гг. Преимущества этих мельниц по сравнению с ранее существовавшими жерновыми с водяным двигателем были настолько велики, что с 1870 - х гг. началось массовое переустройство жерновых мельниц на вальцевые [6, с. 65]. В 1884 г. в Царицыне действовало 4 паровых и 15 ветряных, в 1898 г. – 5 паровых и 32 ветряных мельницы [5,

с.1284, 1286]. Данные о наличии в Царицыне водяных мельниц отсутствуют. Как указывает Н.Л. Клейн, паровые мельницы перерабатывали в основном товарную пшеницу, тогда как ветряные и водяные – рожь для собственного потребления крестьян [4, с. 143].

В 1880 - е гг. необходимость решения назревших отраслевых проблем привела к созданию предпринимательских организаций мукомолов. I Всероссийский съезд мукомолов состоялся в Москве в 1888 г. под руководством Министерства государственных имуществ. Цель съезда состояла в выяснении общих нужд мукомольной промышленности и изыскании способов решения этих проблем. В условиях довольно жесткой конкуренции, развернувшейся на внутреннем рынке уже с начала 1880 - х гг., одним из основных вопросов, обсуждавшихся на первом Всероссийском съезде, стал экспорт русской муки. Однако ввиду неурожаев хлеба эта инициатива не получила развития [2, с. 68].

Однако в 1890 - е гг. проблема экспорта муки вновь становится остро актуальной, она активно обсуждается на последующих Всероссийских съездах. С 1895 по 1896 гг. состоялось три съезда мукомолов (II, III и IV), которые, в том числе, разработали и приняли основные документы, регламентирующие порядок работы съездов и их местных организаций. В мае 1895 года III Всероссийский съезд мукомолов принял Правила о съездах. Эти правила были одобрены Министром финансов С.Ю. Витте, затем Государственным советом и утверждены Императором Николаем II.

Как указывает А. Бессолицын, до начала Первой мировой войны, состоялось 11 всероссийских съездов мукомолов, а также несколько областных и региональных съездов [3, с. 231]. На IV съезде был избран постоянно действующий исполнительный орган - Совет съездов мукомолов. На него были возложены функции по защите общих интересов мукомолов в правительственных и частных учреждениях; организации выставок различных сортов муки и стремления к выработке определенных марок русской муки, соответствующих требованиям зарубежных рынков и др. Одним из основных направлений в деятельности Совета должно было стать продвижение на иностранные рынки русской муки. С этой целью предполагалось активное участие мукомолов в международных выставках, а также учреждение специальных агентов на зарубежных рынках. Для координации этой работы в рамках Совета было создано специальное Управление, однако его деятельность оказалась крайне неэффективной и разорительной. Так, например, было истрчено более 3 тыс. руб. на участие в Стокгольмской международной выставке в 1898 г., которая не принесла никаких практических результатов [2, с.69].

В 1898 г. в Поволжье состоялось сразу два областных съезда: в Самаре и Саратове. Большое внимание эти съезды уделили внутренним проблемам развития волжского мукомолья, а не экспорту отечественной муки, как того требовала повестка дня Всероссийского съезда. Так, например, на съездах обсуждался вопрос о железнодорожных тарифах на перевозку муки, который вызвал особый интерес у местных мукомолов. Областные съезды, в целом поддерживая решения Всероссийского съезда о необходимости экспорта отечественной муки, ратовали за понижение тарифов на перевозку мучных грузов как водным, так и железнодорожным транспортом [3, с.234].

Вообще тарифный вопрос периодически обсуждался на съездах мукомолов. Так, например, в 1907 г. оплата перевозки муки на дальние расстояния была повышена на 10 % , что негативно сказалась на положении дел мукомолов. Объединенный съезд поволжских

мукомолов, состоявшийся в Москве в 1908 г., ходатайствовал об отмене нового тарифа. Однако это ходатайство было отклонено [4, с.146].

На съездах мукомолов, помимо экспорта муки и тарифной политики, был поднят также очень важный вопрос о пошлинах на ввозимые машины, приборы и др., которые требовались для строительства отечественных мельниц. На российских предприятиях мельничное оборудование практически не производилось, и его приходилось закупать в основном в США, главном конкуренте России на мировом рынке муки. Однако протекционистская политика правительства С.Ю.Витте не способствовала удешевлению импорта, в результате русская мука становилась неконкурентоспособной. Подобное положение вещей вызывало недовольства отечественных производителей муки.

В результате VI Всероссийский съезд (1901 г.) обсудил, а Совет съездов направил правительству ряд ходатайств, в том числе по вопросу о необходимости понижения пошлин на иностранное оборудование для мельниц, а также о необходимости понижения тарифов на перевозку муки.

Среди проблем, волновавших мукомолов, был вопрос обеспечения дешевого кредита, который также обсуждался на VI Всероссийском съезде. Совет съездов должен был направить и по данному вопросу соответствующее ходатайство правительству [8].

Таким образом, съезды мукомолов в процессе своей деятельности обсудили целый ряд важнейших проблем, таких как организация экспорта русской муки, железнодорожные тарифы, кредит, таможенные пошлины на иностранное оборудование для мельниц и стали важной формой проявления социально - экономической активности предпринимателей данной отрасли.

Список использованной литературы:

1. Аргунов А.А. Краткий очерк экономической деятельности Царицынского земства (1866 - 1894) // Сборник Саратовского земства 1896 г. - Саратов: Типография Губернского Земства, 1896. – 115 с.
2. Бессолицын А. Отраслевые съезды предпринимателей дореволюционной России: проблемы финансирования выборных органов // Экономическая политика. - 2012. - № 6. - С. 67 - 80.
3. Бессолицын А.А. Становление предпринимательских организаций в Поволжье (конец 19 - начало 20 в.). - Волгоград: Издательство Волгоградского института экономики, социологии и права: Издательство Волгоградского государственного университета, 2004. – 276 с.
4. Клейн Н.Л. Экономическое развитие Поволжья в конце 19 - начале 20 века. – Саратов: Издательство Саратовского университета, 1981. - 200 с.
5. Минх А.Н. Историко - географический словарь Саратовской губернии. Т.1. Вып.4. - Аткарк: Аткарская типография, 1902. – 316 с.
6. Певзнер Р.С. Мукомольная промышленность // Хозяйство на новых путях. - 1925. - № 6. – С. 65 - 68.
7. Сборник сведений по Саратовской губернии за 1899. Вып. 1. - Саратов: Типография Губернского Земства, 1900. – 165 с.
8. Торгово - промышленная газета. - 1901. - № 56.

Щербакова Н.В.

к.т.н., доцент

факультет экономики, сервиса и предпринимательства

ИСОиП(филиал)ДГТУ

г. Шахты, Ростовская область, РФ

Полякова Ю.А.

магистр 3 курса

факультет экономики, сервиса и предпринимательства

ИСОиП(филиал)ДГТУ

г. Шахты, Ростовская область, РФ

ФОРМИРОВАНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация

Формирование и повышение потребительской лояльности на предприятиях общественного питания оказывает влияние на основные показатели эффективности сервисной деятельности, динамику развития предприятия

Ключевые слова

Лояльность, потребитель, услуга, предприятие, питание, программа

Формирование потребительской лояльности на предприятиях питания на основе сервисного подхода в современных условиях требует новых подходов и методов, соответствующих изменившимся условиям осуществления хозяйственной деятельности, поэтому исследование данного рынка является актуальным.

Лояльность (фр. *loyal* - верный) - верность действующим законам, постановлениям органов власти (иногда только формальная, внешняя); корректное, благонадежное отношение к кому - либо или чему - либо; потребительская лояльность, лояльность к бренду - приверженность покупателей торговой марке, мотивированная прочно укоренившейся привычкой покупать одно и то же изделие, товар или пользоваться одной и той же услугой, невосприимчивость к цене товара, отвержение альтернативы [1].

Лояльность – это удовлетворённость клиентов товаром, оказанием услуг, перерастающее в приверженность к данной марке, безусловное разделение ценностей и готовность оказать поддержку к объекту лояльности. Лояльность – качество социальное, возникающее при социальных взаимодействиях, включающее в себя три ключевых фактора: доверие; приверженность ценностям; долговременные отношения [2, с.73].

Воспринимаемая ценность товара, работы или услуг обеспечивает взаимосвязь клиента с предприятием сервиса. Р. Раст, В. Цайтмал и К. Лемон в своей работе акцентируют внимание на том, что ценность для потребителя определяется тремя параметрами: качество, цена и удобство. Поскольку ценность услуги воспринимается каждым потребителем индивидуально, возникает необходимость определить уровень осведомлённости, ожиданий и восприятия своих клиентов по отношению к товару или услуги для принятия дальнейших управленческих решений [3, с.299].

Решению задач формирования потребительской лояльности посвящены работы таких учёных как А. Парашураман, Л. Берри, В. Цайтамл, Дж. Якоби, Ф. Райхельд, Д. Аакер, Р. Мертон, Р. Кендалл, Л.П. Гест, Д. Кунинихам, Т. Джонсон, Е. Пессемир, Б. Шарп, М. Диксон, С. Хоуке, М. Даненберг, К. Хаммонд, Б. Райс, Аксельрод Д., Аренков И., Бичун Ю., Бест Р., Грайсеф Д., Даффи Р., Кан Б., Комкова Е., Куликова З. и др.

Потребительскую лояльность можно представить как сочетание двух компонент – поведения и отношения. В зависимости от их присутствия выделяют три типа потребительской лояльности: поведенческую, воспринимаемую (перцепционную) и комплексную. Комплексная лояльность сочетает оба компонента, поведение и отношение.

Показатели, характеризующие типы потребительской лояльности клиентов приведены на рисунке 1.



Рисунок 1. Показатели, характеризующие типы потребительской лояльности

Существует зависимость типов потребительской лояльности услуг от двух групп факторов:

1) специфики отрасли общественного питания (острота конкуренции на рынке услуг питания, этап жизненного цикла услуги питания, степень дифференциации категории услуг питания);

2) специфики потребителя услуг питания (стоимость переключения, степень вовлеченности потребителей услуг питания, периодичность покупки услуг питания, количество покупателей услуг питания).

Ситуации, которые определяют выбор типа потребительской лояльности в зависимости от отраслевых и потребительских факторов приведены на рисунке 2.



Рисунок 2. Ситуации выбора типа лояльности в зависимости от отраслевых и потребительских факторов

Программы потребительской лояльности применяются в качестве составляющей общей сервисной стратегии предприятия общественного питания для продвижения услуг питания, привлечения клиентов, для увеличения объёмов продаж услуг и повышения прибыли. Основные выгоды для предприятия питания при использовании программы лояльности:

- приобретение новых потребителей услуг;
- увеличение расходов имеющихся потребителей услуг;
- уменьшение оттока потребителей услуг;
- смещение выбора потребителей услуг в сторону более дорогих услуг.

Разработаны и применяются различные программы лояльности.

Программы потребительской лояльности, предлагающие накопительную систему скидок - покупатель услуг может получить скидку, совершив достаточное для этого количество

покупок за определенный период времени. Программа может сопровождаться вручением подарочных сертификатов.

Программы потребительской лояльности с предоставлением моментальной - скидка предоставляется в зависимости от суммы покупок.

Программы лояльности, использующие накопительные баллы, с помощью которых потребители услуг получают возможность следить за количеством приобретаемых ими выгод.

Программы потребительской лояльности, которые разработаны с применением индивидуального подхода к потребителям услуг, в настоящее время жизнеспособны в нашей стране и успешно применяются на различных предприятиях питания, особенно в периоды спада продаж услуг. При разработке программы потребительской лояльности с применением индивидуального подхода для каждой группы клиентов предприятия, в зависимости от их ценности для предприятия, должны быть составлены разные предложения (рисунок 3).



Рисунок 3. Индивидуальный подход к клиентам

Понимание экономической ценности всех потребителей услуг (не только лояльных) поможет предприятию сэкономить значительные суммы доходов и затраченных персоналом усилий. Экономическая ценность потребителей услуг питания наглядно представлена на рисунке 4.



Рисунок 4. Экономическая ценность потребителей услуг

Основные критерии измерения эффективности программ потребительской лояльности, помогающие предприятию питания оценить приверженность потребителей услуг, следующие:

- простота и понятность программы потребительской лояльности;
- доброжелательность программы;
- доверие потребителя услуг к программе лояльности;
- прозрачность программы.

Благодаря основным критериям измерения эффективности программ потребительской лояльности можно установить, что программа лояльности работает на предприятии как планировалось.

Опыт работы предприятий общественного питания на рынке услуг позволяет сформулировать основные методы формирования и повышения потребительской лояльности.

1. Оказание услуг потребителям на предприятиях питания на уровне не ниже их ожиданий. Основные составляющие предприятия питания – качество блюд и качество сервиса. Работники предприятия питания должны регулярно повышать квалификацию по обращению с потребителями услуг.

2. Формирование позитивных эмоций у потребителей услуг на предприятиях питания.

3. Вознаграждение потребителей услуг на предприятиях питания за их лояльность может, осуществляется по - разному:

- предоставление постоянным потребителям услуг бесплатных блюд, или напитков за счет заведения, или комплимента от шеф - повара;
- закрытые вечеринки для лояльных потребителей услуг питания;
- бесплатная парковка и бесплатное бронирование столиков;
- выпуск специальных карт потребительской лояльности.

На предприятиях питания применяются карты потребительской лояльности с чипом или штрих - кодом, которые позволяют автоматизировать процесс накопления бонусов, проводить их анализ.

4. Специальные программы потребительской лояльности для предприятий питания «Front Flip» (сальто вперед) позволяют автоматизировать процесс управления программой - участники программ лояльности загружают приложения на свои мобильные телефоны. Система учета ведет подробную статистику каждого аккаунта.

5. Программа потребительской лояльности «Счастливые столики» - предприятия питания используют специальные приложения на основе QR - кода. В торговом зале на каждый столик приклеивают стикер при сканировании, которого, потребитель услуг питания сам может определить выиграл ли он сегодня сюрприз от заведения.

6. Формирование стратегического партнерства предприятия питания с предприятиями других отраслей (гостиницами, отелями, салонами - красоты, СПА - салонами, саунами, кинотеатрами, клубами и т.д.). Например, сеть ресторанов TGI Friday's награждает своих наиболее активных лояльных гостей бесплатным проживанием в отелях Radisson's Country Inns and Suites [4].

7. Формирование клуба потребительской лояльности предприятия питания. Член клуба получает карту лояльности с бонусом при вступлении в клуб, получает подарок на день

рождения. Например, сеть ресторанов Landry's Seafood предлагает гостям выгодную программу лояльности:

- за вступление в клуб бонус \$25, который зачисляется на карту лояльности и может быть использован в любом ресторане мира сети Landry's Seafood;
- на день рождения получает подарок – на карту лояльности \$25, может использовать в течение всего месяца, в котором у него день рождения;
- VIP - услуги – доступ к специальным промо-кампаниям и акциям сети ресторанов Landry's Seafood;
- создан индивидуальный интерфейс, через который член клуба может проверить в реальном времени количество своих баллов программы лояльности [4].

В ресторане Starbucks владельцы золотой карты лояльности могут приобрести кофе с Галапагосских островов (Эквадор) из самых редких сортов кофе в мире. Успешным предложением ресторана Starbucks в рамках программы Treat Receipt (лояльности) являются скидки, ограниченные по времени - гости, которые приобрели напитки утром, получали скидки на напитки в тот же день после 14:00 [4].

8. Предпочтительно для персонала предприятия питания знать поименно лояльных гостей.

9. Посетители предприятия питания должны знать, что заведение для них предпринимает. Желателен индивидуальный подход к постоянным посетителям.

10. Социальные медиа позволяют предприятиям питания привлечь внимание лояльных потребителей услуг питания и потенциальных гостей к программам потребительской лояльности:

- предлагать блюда, напитки и получать фидбек (отклик) от гостей в реальном времени (выкладывает в социальных медиа продукцию - свежеприготовленные новые блюда, которые можно попробовать, заказать доставку на дом);
- в социальных медиа посетитель страницы может стать рефералом предприятия и привлекать новых потребителей услуг питания;
- в период снижения выручки социальные медиа предоставляют эффективные маркетинговые возможности за минимальные затраты;
- положительные отзывы лояльных потребителей услуг предприятия питания в социальных медиа стимулируют к визитам новых гостей заведения.

Правильно сформированные, спланированные и контролируемые программы потребительской лояльности предприятия питания увеличивают выручку от реализации услуг за счет лояльных потребителей, гарантируют предприятию стабильность бизнеса на рынке услуг питания.

Список использованной литературы

1. Лояльность. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 16.01.2017)
2. Статт Д. Психология потребителя. СПб.: Питер, 2013.
3. Rasheed F.A., Abadi M.F. Impact of service quality, trust and perceived value on customer loyalty in Malaysia Sciences. 2014. №164. P. 298 - 304.
4. Методы формирования и повышения лояльности в ресторане. URL: <http://lifeandbrand.com/programmyi-loyalnosti-restorana.html> (дата обращения: 16.01.2017).

© Щербакова Н.В., Полякова Ю.А., 2017

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация

Современная практика банковского регулирования и надзора свидетельствует о проблемах обнаружения угроз финансовой устойчивости банковских систем на ранних стадиях их зарождения и, соответственно, в запаздывании регуляторов и менеджмента банков в их предупреждении и преодолении. Это проявляется в возросшей частоте возникновения кризисов в банковском секторе за последние сорок лет и масштабности их последствий.

Статья посвящена одной из наиболее актуальных проблем современной экономики – обеспечению финансовой стабильности ее стратегического сектора – банковской системе. Основное внимание уделяется проблемам обеспечения финансовой стабильности банковского сектора в нестабильной макроэкономической среде.

Целью статьи является обобщение исследований по оценке финансовой устойчивости банковской системы и отделения методов и подходов, которые можно использовать в отечественной практике в условиях макроэкономической нестабильности.

Автор анализирует современную зарубежную и российскую практику поддержания финансовой стабильности банковской системы. Приходит к выводам о целесообразности принятия комплекса мер в новых условиях деятельности и новаций в сфере регулирования, принятых Базельским комитетом (Базель III). Предлагает ряд конкретных мероприятий надзорного и регулятивного характера, которые могут представлять практический интерес. Проанализированы подходы и методы оценки финансовой устойчивости банковских систем в практике стран мира, особое внимание уделено систематизации особенностей оценки международными финансовыми организациями. Обоснована необходимость оценки финансовой устойчивости банковских учреждений как составной части стратегии обеспечения финансовой устойчивости национальных банковских систем.

Ключевые слова:

Банк, банковская система, оценка, финансовая устойчивость, стресс - тестирование.

В современных условиях мировой экономической глобализации, либерализации финансовых рынков и возможности возникновения кризисных явлений обостряются вопросы обеспечения в каждой стране мира устойчивого экономического развития, в значительной мере зависит от устойчивости и эффективности банковской системы. Следует отметить, что основным фактором при получении доверия инвесторов и вкладчиков к коммерческим банкам выступает финансовая устойчивость и пути ее обеспечения. Финансовая устойчивость и стабильное развитие должны быть не только кратковременными достижениями коммерческих банков, а и их стратегической целью, от

чего, в свою очередь, будет зависеть динамичность рыночных преобразований и повышения социальных стандартов.

Современные глобализационные процессы в мировой экономике требуют от органов регулирования отдельных стран адаптировать свои методы воздействия на экономические явления в соответствии с мировыми тенденциями. Такая необходимость обусловлена степенью интегрированности и взаимопроникновением мирового капитала между странами.

Это подтверждается и последствиями мирового финансового кризиса 2008 - 2009 гг., когда негативные тенденции в функционировании финансовой системы одной страны очень быстро распространились на экономики других стран.

Методы оценки финансовой устойчивости рассматриваются в научных трудах отечественных исследователей - А. Дзюблюк, В. Коваленко, В. Козюка, В. Кочеткова, А. Крухмаль, Р. Михайлюк. Однако систематизации имеющихся подходов и методов оценки финансовой устойчивости в практике органов регулирования стран мира уделяется недостаточно внимания.

Оценка финансовой устойчивости банковской системы РФ, выступая составной частью стратегии обеспечения финансовой устойчивости отечественного банковского сектора, приобретает особую актуальность в период нестабильности. В этом направлении исследования зарубежного опыта в практике органов регулирования стран мира позволит отделить наиболее эффективные подходы и методы по обеспечению финансовой устойчивости с целью их адаптации и использования в РФ.

Именно поэтому в последнее время международная практика оценки финансового состояния коммерческих банков и определение уровня их финансовой устойчивости претерпела значительные преобразования, что было обусловлено изменениями, которые произошли в развитии банковского бизнеса.

Базельский комитет по банковскому надзору [4] ведет многолетний труд по разработке общих международных правил по достаточности капитала и требований к ликвидности.

Новые правила 2009 года появились в форме двух консультативных документов под названием «Базель III». Общий смысл «Базель III» заключается в переходе от надзора, основанном на формальном выполнении нормативов, хотя и это сохраняет свое значение, к рискоориентированному банковскому надзору. В финальных версиях «Базель III» появилось новое понятие - «корневой капитал первого уровня» и было выдвинуто предложение о создании буферов капитала для обеспечения формирования резервных запасов капитала в благоприятные времена, которые могут быть использованы во время кризиса.

К этому моменту общая структура банковского капитала, которая была определена «Базелем II» [6], с целью соблюдения банками минимальных требований к уровню достаточности капитала, состояла из трех уровней.

Капитал признается государственными органами надзора как источник покрытия неожиданных убытков (регулятивный капитал), состоит из акционерного капитала и нераспределенной прибыли (капитал 1 - го уровня, или основной капитал), дополнительного капитала (капитал 2 - го уровня, или «подчиненный» капитал). Банки могут привлекать и капитал 3 - го уровня, основанный на использовании краткосрочных субординированных задолженностей, которые при определенных условиях могут устремиться для поддержания минимальных требований к уровню достаточности капитала.

В конце 2010 года было опубликована завершающая версия документов «Базель III», которые содержат следующие положения:

- Повышение качества, устойчивости и прозрачности капитала с ограничениями для капитала первого уровня и введением нового понятия «корневой капитал первого уровня»;
- Усиление требований к покрытию риска капиталом;
- Внедрение показателя левериджа как дополнения к подходу, учитывающего уровень риска при расчете показателя достаточности капитала в системе соглашения «Базель II»;
- Расчет минимальных уровней ликвидности с краткосрочными и долгосрочными требованиями;
- Создание буферов капитала для обеспечения формирования резервных запасов капитала в благоприятные времена, которые могут быть использованы во время кризиса.

Следует отметить, что новые стандарты увеличивают качество, стабильность и прозрачность первоначального капитала, а также устойчивость всей системы к рискам. Наряду с повышенными требованиями к капиталу и достаточности капитала, «Базель III» вводит новые требования по ликвидности и доли заемного капитала. Кроме того, вводятся улучшения по кредитному риску контрагента и рыночному риску для торгового портфеля.

«Базель III» включает в себя направления совершенствования как на микро -, так и на макропруденциальных уровнях. Новые стандарты имеют преимущества по «Базелю II», особенно это касается ужесточения требований по величине и качеству собственного капитала. «Базель III» содержит системно ориентированные компоненты, которые в целом должны обеспечить финансовую устойчивость банковских систем [1, С. 228].

Также необходимо рассмотреть деятельность МВФ по внедрению этой организацией системы индикаторов финансовой устойчивости [9]. Индикаторы финансовой устойчивости - это показатели текущего финансового состояния и устойчивости финансовых учреждений страны и их контрагентов из сектора корпораций и сектора домашних хозяйств. Индикаторы включают как агрегированные данные об отдельных учреждениях, так и показатели, дающие представление о рынках, на которых осуществляют свою деятельность финансовые учреждения. Индикаторы финансовой устойчивости рассчитываются и распространяются для использования в макропруденциальном анализе. Такой анализ содержит оценку и контроль за сильными сторонами и уязвимыми местами финансовых систем с целью повышения финансовой устойчивости, в частности, снижение вероятности краха финансовой системы.

Указанные выше индикаторы финансовой устойчивости, разработанные МВФ, состоят из двух основных групп: основных и рекомендуемых. В рамках каждой группы выделяют показатели, характеризующие достаточность капитала, качество активов, прибыль и рентабельность, ликвидность и чувствительность к рыночному риску. Использование этих показателей и внедрение в практику свидетельствует о том, что существуют как положительные, так и отрицательные черты этой системы. К положительным сторонам следует отнести:

- системный подход, который отражает тенденции функционирования вместе с банковской системой других секторов экономики - рынка недвижимости и фондового рынка;
- регулярный мониторинг показателей, стимулирующих банковские учреждения принимать своевременные меры по корректировке своей деятельности;

- учета структурных изменений через отраслевую структуру кредитования, а также через характеристику структуры активов других финансовых учреждений.

Вместе с вышеизложенным, система индикаторов финансовой устойчивости, разработанная МВФ, имеет определенные изъяны:

- дублирование некоторых показателей за счет их большого количества;
- сложность расчета круга показателей, опираясь только на публичные статистические данные;
- невозможность сравнения показателей между различными странами, а также между различными секторами недостаточность предельных (критических), нормативных значений индикаторов.

Следует отметить, что в условиях нестабильности на финансовых рынках, стресс - тестирование становится все более распространенным методом анализа рисков в банковских учреждениях. Внедрение такого инструмента риск - менеджмента позволяет предупредить возникновение кризиса с помощью методов количественной оценки рисков ликвидности, валютного риска, риска изменения процентной ставки и определить суммы (убытков, доходов) в случае развития событий по заложенным предположениям.

Суть стресс - тестирования заключается в том, чтобы понять, что может случиться, какие убытки может понести банк в той или иной неожиданной ситуации. Стресс - тестирование используется и для оценки всей финансовой системы, ее уязвимости по отношению к неожиданным событиям. Оно выступает мощным инструментом оценки финансовой устойчивости банков, поскольку позволяет оценить влияние на финансовое положение банка неблагоприятных событий.

На международном уровне стресс - тестирование банков проводится Европейским банковским управлением (European Banking Authority - EBA) [8], Международным валютным фондом (International Monetary Fund - IMF) [7] совместно с Всемирным банком (The World Bank) [10].

В мировой банковской практике используются различные методы проведения стресс - тестирования, к основным из которых относят: сценарный метод (набор факторов образует условный шоковый сценарий), метод чувствительности (эластичности) (при котором одному индикатору риска соответствует один стресс - фактор), метод оценки ущерба (модель VaR), индексный метод.

Одной из составляющих при определении уровня финансовой устойчивости банковской системы является распространенная в мире практика присвоения определенного рейтинга. Общепринятыми универсальными системами оценки кредитоспособности являются кредитные рейтинги, которые присваивают независимые рейтинговые агентства по стандартизированной шкале.

Сейчас в мире существует целый ряд рейтинговых агентств, однако наибольшей популярностью пользуются рейтинги, созданные всемирно известными фирмами Moody's, S & P, Fitch Investors Service.

При оценке финансовой устойчивости банков кредитные рейтинги выступают основным источником информации для потенциальных инвесторов, на основе которой принимаются решения по определению стратегических целей развития банков с учетом предоставленного уровня кредитного и инвестиционного риска как самого финансово -

кредитного института, так и отдельных финансовых операций при предоставлении услуг другим субъектам экономики.

Системы оценки финансовой устойчивости банковского сектора как составляющей комплексных систем оценки деятельности банков в практике стран мира имеют существенные различия, которые обусловлены определенными факторами влияния: возможностью проверки на местах, их регулярностью; видами и составом отчетности; доступностью других источников информации; человеческими ресурсами.

Если рассматривать имеющиеся системы оценки финансовой устойчивости в рамках анализа финансового состояния банковской системы в разрезе стран мира, то выделяют следующие: рейтинговые оценки коммерческих банков - США (Camels), Италия (Patrol), Франция (Ogar), Аргентина (Basic), дистанционный мониторинг - Германия (Bakis - расчет финансовых коэффициентов и анализ групп банков), Нидерланды (система наблюдения), США (модель мониторинга отдельных банков), Франция (Ghe) комплексные системы оценки рисков банковской системы - Нидерланды (Rast), Великобритания (Rate) статистические модели «системы раннего реагирования» - США (Seer), Италия (система раннего реагирования), Франция (Saaba).

При существующих особенностях в подходах к оценке финансовой устойчивости банковских институтов в указанных странах, обусловленных экономическими, политическими факторами, степенью развитости рыночных отношений, они имеют ряд общих черт. Рейтинговые системы используются при оценке текущего состояния коммерческого банка и освещении уже имеющихся проблем и рисков. Результаты, полученные в ходе рейтингового оценивания, используются органами регулирования и надзора за дифференциального подхода отдельного банка.

Практика оценки финансовой устойчивости банковской системы в зарубежных странах свидетельствует, что своевременный анализ ситуации в банковском секторе выступает надежной базой для осуществления эффективного и своевременного регулирования со стороны государственных органов.

Особое внимание при этом уделяется предотвращению негативных социальных последствий, то есть на первый план выходят предупредительные меры воздействия макропруденциальных характера.

Также следует отметить, что оценка финансовой устойчивости банковской системы в практике надзорных органов зарубежных стран приобретает специфический «общественный» оттенок. Она выступает определенной степенью ответственности в лице органов регулирования перед сообществом и характеризует уровень доверия к банковской системе.

В связи с этим, значительно возрастает значение ее объективности и достоверности, что предполагает постоянное совершенствование методологии и инструментария такой оценки, обусловленное изменением внешних условий функционирования банков, усложнением методов ведения банковского бизнеса, значительным расширением спектра осуществляемых операций и услуг. Учитывая то, что системы оценки прошли апробацию в деятельности надзорных органов зарубежных стран, подтвердили свою эффективность и практическую значимость, элементы этих систем с учетом отечественной специфики могут быть ориентиром для отработки эффективных подходов к оценке финансовой устойчивости банковской системы РФ.

Список использованной литературы:

1. Довгань Ж. М. «Базель ИИИ» в обеспечении финансовой устойчивости банковской системы / Ж. М. Довгань // Вестник. - 2016. - № 1 (10). - С. 224 - 229.
2. Иванькова А.А. Денежно - кредитное регулирование банка России и его влияние на рынок ссудного капитала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2015. - № 1 (30). - С. 184 - 188.
3. Молитвик В.Н. Риски денежно - кредитной политики банка России // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2015. - № 3. - С. 61 - 63.
4. Basel Committee on Banking Supervision [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bis.org>.
5. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bis.org>.
6. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bis.org>.
7. International Monetary Fund [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org>. 6
8. European Banking Authority [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.eba.europa.eu>.
9. Financial Soundness Indicators: Compilation Guide [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org>.
10. The World Bank [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.worldbank.org>.

© Эглит Д.И., 2017

Юнчина М. А.

Студент

Государственный университет управления(ГУУ)

г. Москва, РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ АГРАРНО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация:

Логистика потоков аграрно - промышленного комплекса.

Цель данной статьи заключается в исследовании логистических потоков аграрно - промышленного комплекса. Рассмотрение их на примерах и выявления их особенностей. Понятие определения логистики. Понятие логистики аграрно - промышленного комплекса.

Ключевые слова:

Логистика, аграрно - промышленный, комплекс, материальные потоки, финансовые потоки, информационные потоки, производство, процессы.

Логистика определяется современными профессиональными специалистами как наука и область практической деятельности по организации и управлению потоками, как процессами преобразования в социальных экономических средах, во времени и

пространстве [1 - 3]. Логистика является в настоящее время одной из основных взаимно связанных концепций управления современным бизнесом [4 - 6]. С целью ее совершенствования широко используется логистический консалтинг [7] и инновационные технологии в логистике [8] и в каждой отрасли народного хозяйства имеет свои особенности [6,9].

Логистика аграрно - промышленного комплекса(АПК) – это одно из основных средств совершенствования конкурентоспособности, результативности функционирования комплекса и его социально - экономической эффективности. Она решает двудиную проблему: с одной стороны, содействует улучшению и рационализации ресурсного обеспечения всех отраслей аграрно - промышленного комплекса; с другой – направляет производителей товаров на формирование образцовых каналов товародвижения готового продукта.

Эффективность производственно - коммерческой, предпринимательской активности в значимой степени определяется качеством намерений, изо дня в день, которые постоянно принимают менеджеры разного уровня. Поэтому большое значение приобретают задачи совершенствования процессов принятия логистических решений, которые сводятся к исследованию операций.

Аграрно - промышленный комплекс имеет своеобразие движения финансовых потоков [10 - 12], которые необходимо принимать во внимание в логистическом менеджменте АПК.

Определенные разделы аграрно - промышленных комплексов имеют характерность несовпадения процесса производства, (т.е. непосредственное трудовое воздействие не приводит к окончанию производственного процесса, а лишь инициирует его для следующих стадий), а также несовпадения рабочего периода. Примером может послужить, закваска молока, которая приводит к производству кефира.

В результате роста от развития производства сырья к конечному потребителю возникает ускорение оборачиваемости оборотных средств.

По мере продвижения от процесса производства сырья к конечному потребителю происходит увеличение потребительской стоимости и ценности и ускорение оборачиваемости оборотных средств. Таким образом, если в сельском хозяйстве для растениеводства этот показатель условно может составлять единицу, то в перерабатывающей отрасли - 10 - 15, а в розничной торговле - 50 - 60 [№17]. Аналогичная картина свидетельствует о необходимости целенаправленной финансовой поддержки производства сырья для успешного функционирования всей цепи.

Материальные потоки, созданные сельскохозяйственным производством – ключевым поставщиком сырья для аграрно - промышленного комплекса, обладают множеством особенностей. Оттого что в аграрно - промышленном комплексе, и главным образом в сельском хозяйстве, биологический и производственный процесс тесно пересекаются, материальные потоки могут иметь биологическую природу (например, молодые животные и птицы). Следует отметить также значительное внутрпроизводственное потребление произведенной в сельском хозяйстве продукции.

Для аграрно - промышленного комплекса характерно использование в качестве основных средств живых организмов, это часто приводит к формированию двух и больше материальных потоков, ощутимо отличающихся друг от друга по особенностям и путям продвижения к конечному потребителю. К примеру сказать, от молочного стада крупного

рогатого скота получают два материальных потока: телят и молоко. Для обоих потоков возможно внутривыпускное потребление. Молоко частично используется для выпойки телят, а телочки - на ремонт основного стада. Оставшаяся часть материальных потоков, в конечном итоге, идет в переработку, но молодой крупный рогатый скот перед этим должен пройти стадию откорма.

Одна из особенностей материального потока в аграрно - промышленных комплексах происходит из сезонности сельскохозяйственного производства. Характерная ярко выраженная сезонность приводит к необходимости длительного хранения запасов для урожайности, как готовой продукции, так и сырья (семена, корма) [13]. Таким образом, продолжительность хранения овощной продукции и картофеля в Московском регионе может составлять 9 - 10 месяцев [№16].

Следующей особенностью, присущей для аграрного - промышленного комплекса является материальный поток, который практически на любой стадии одновременно может быть сырьем для следующей стадии логистической цепи и конечным продуктом. К примеру, произведенное сельскохозяйственным предприятием зерно при этом может употребляться как семена, здесь же или на другом предприятии, а может быть использовано в качестве сырья для мукомольной промышленности. Также, произведенная мука будет сырьем для хлебопекарной промышленности, но может быть продана и как конечный продукт.

Еще одной из важной особенностью материальных потоков является, значительные перемены при развитии к конечному потребителю. Вместе с этим изменения в свойствах материального потока приводят к изменениям требований к хранению продукции: освещенности, температуре, влажности, газовой среде, срокам хранения. Это, равным образом, вызывает необходимость иметь специализированные хранилища, места реализации, грузовые единицы и транспорт.

Из большого числа набирающих ограниченного числа готовых изделий, т.е. уменьшение материального потока, характерно производство для большинства сфер промышленности.

В аграрно - промышленных комплексах встречается такое явление: материальный поток по ассортименту увеличивается при продвижении к конечному потребителю. Особенности материальных потоков в аграрно - промышленных комплексах нуждаются в дополнительных усилиях для его логистической поддержки.

Информационный поток - это поток связи, который в той или иной форме формирующий материальный поток или формируемый им в рассматриваемой логистической системе. Использует современные информационные технологии [14,15].

Поток услуг в АПК сопровождает и обслуживает материальный и все логистические потоки, как взаимосвязанные и интегрированные включая правовое обеспечение и страхование [6].

Главной целью логистики является процесс перемещения материального потока от товаропроизводителя к его конечному потребителю. Вместе с этим стремится поток информации, относящийся и сопровождающийся материальный поток. Кроме этого увеличивается роль информации о товарных продуктах, преимущественно в продовольственном бизнесе.

После того, как были такие инциденты, как коровье бешенство, птичий грипп и другие, потребитель стал обращать большее внимание на происхождении продуктов. Эта

безопасность должна стать важнейшим направлением в развитии аграрно - промышленного комплекса.

Список источников

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
2. Логистика: тренинг и практикум. Аникин Б.А., Вайн В.М., Водянова В.В., Воронов В.И., Гапонова М.А., Ермаков И.А., Ефимова В.В., Заичкин Н.И., Кравченко М.В., Пузанова И.А., Родкина Т.А., Серова С.Ю., Серышев Р.В., Федоров Л.С. Учебное пособие / Москва, 2014.
3. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд - во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
4. Аникин Б.А., Воронов В.И. Развитие и взаимосвязь основных концепций управления предпринимательскими организациями. Транспорт: наука, техника, управление. 2006. № 4, с. 7 - 14.
5. Воронов В.И. Методологические аспекты экономического обеспечения логистических систем управления. Вестник университета (Государственный университет управления). 2006. № 4. С. 11.
6. Воронов В.И. Международная логистика (Электронный ресурс). Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. с.700.
7. Воронов В.И., Пичейкина А.С. Основные аспекты логистического консалтинга. Вестник университета (Государственный университет управления). 2007. Т. 1. № 19. С 151 - 159.
8. Воронов В.И., Кривоносов Н.А. Савостьянок Г.Н., Кожанова В.В. Инновационные технологии в логистике. Научно - аналитический журнал: «Инновации и инвестиции» № 4, 2015– стр. 2 - 4.
9. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А., Дерюгин А.Л. Концептуальные предпосылки формирования логистических структур на Дальнем Востоке РФ Вестник ВГУЭС. Научный журнал № 1 – 2002 г.
10. Воронов В.И., Лысенко Л.В., Андреев В.В. Теоретические основы логистических, финансовых транспортно - кинетических процессов. Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Электротехника, информационные технологии, системы управления. 2007. № 7. С. 139.
11. Воронов В.И., Багрецова Н.В., Кавтарадзе Н.Э., Максимова Е.М. Логистика финансовой сферы: финансовые логистические потоки. (15 с.). Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. Государственный университет управления № 8(8) г. ГУУ, Москва, 2007 г.
12. Воронов В.И., Багрецова Н.В. Классификация логистических финансовых потоков и основные требования к ним. (14с.). Вестник университета. Развитие отраслевого и

регионального управления. Государственный университет управления № 8(8) г. ГУУ, Москва, 2007 г.

13. Воронов В.И., Пичейкина А.С. Совершенствование системы складирования предприятия пищевой промышленности с использованием логистических подходов Вестник Государственного университета управления. ГУУ. № 4 (17) г. Москва, 2006 г.

14. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 1. Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2000 г. - 104 с.

15. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 2. (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002 г. - 112 с.

16. <https://studfiles.net/preview/3935587/>

17. <https://moodle.muctr.ru/mod/page/view.php?id=3216>

© Юнчина М.А., 2017

Яковлева Т.А.,

Студент

Институт экономики и менеджмента, кафедра БИиЭ

ВлГУ им. А.Г. и Н.Г. Столетовых,

г. Владимир, РФ

Тесленко И.Б.,

д.э.н., профессор кафедры БИиЭ

Институт экономики и менеджмента, кафедра БИиЭ

ВлГУ им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

г. Владимир, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается определение логистики, история её развития, состояние современной логистики в России, а также проблемы и перспективы развития логистического направления в России.

Ключевые слова

Логистика в России, история развития логистики в России, проблемы логистики в России, перспективы развития логистики в России.

В условиях современных рыночных отношений для предприятий на первом месте стоят интересы потребителей. Это проявляется в максимальной ориентации на их потребности. Соответствующий уровень качества товаров и услуг и других их потребительских свойств означает для потребителя удовлетворение всех его запросов. Кроме того, немаловажной составляющей является стоимость товаров и услуг, которая напрямую зависит от уровня издержек, возникающих при производстве и реализации. Снижение издержек возможно при использовании различных методов логистики непосредственно на всем цикле движения товаров и услуг.

Деятельность, связанная с логистикой, носит интегральный характер и простирается с момента возникновения потребности в товаре или услуге и до момента удовлетворения данной потребности [1].

Под логистикой понимается наука о планировании, контроле и управлении транспортировкой, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации [2].

Зарождение логистики в России уходит в далекое прошлое. На начальных этапах она использовалась в военном деле, позднее стала применяться в экономике. Во время Второй Мировой войны активно реализовывался грандиозный логистический проект по демонтажу и переносу большого числа предприятий вглубь страны. К сожалению, развитие логистики в стране до 90 – ых годов XX века шло медленно. Деятельность в этой сфере долгое время недооценивали, сфера производства была приоритетной. В результате доставка товара до места назначения была долгой, качество обслуживания потребителей низкое [3].

В настоящее время ситуация меняется, хотя логистика развивается все же не столь быстрыми темпами, как за рубежом.

В соответствии с мировой статистикой логистической деятельности Российская Федерация занимает 95 место среди 155 исследуемых стран. Уровень развития различных секторов логистики в России характеризуется следующими показателями: международные отгрузки – 107 место; качество логистической деятельности – 92 место; контроль и прозрачность сферы – 79 место; своевременная доставка – 94 место; инфраструктура – 97 место.

Транспортные расходы в структуре ВВП России составляют 20 % , что является одним из самых высоких показателей в мире. Без решения комплекса проблем в ближайшие 5 – 7 лет рост экономики в России ограничится лишь до 3 % [4].

Можно выделить следующие проблемы, которые сдерживают развитие логистики:

- нестабильность и непредсказуемость экономики;
- отставание в развитии транспорта;
- относительно низкий уровень производственно – технической и технологической базы;
- недооценка сферы обращения;
- проблемы развития промышленности по производству тары, упаковки и прочего;
- отсутствие бизнес – процесса логистики на многих предприятиях [3].

В настоящее время в России рынок услуг, связанных с логистикой, находится в стадии формирования. Опыт зарубежных стран может стать отправной точкой для поиска новейших технологий, способов и форм обслуживания потребителей в современных условиях.

Логистика должна быть органично встроена в проектную деятельность предприятия. В настоящее время к компаниям приходит осознание того, что нужно комплексно подходить к решению задач и проблем клиентов. Необходимо уметь четко расставлять приоритеты,

выявлять потребности потребителей, формулировать задачи развития бизнеса, грамотно продвигаться в рамках проекта.

Можно предположить, что спрос на логистические услуги в будущем будет только расти. С ростом количества предлагаемых услуг будут происходить и их качественные изменения, будут добавляться новые взаимодополняющие услуги. Особое внимание должно быть уделено автоматизации логистики.

Итак, подводя итог, можно отметить, что логистика становится в России все более востребованным видом деятельности. Ее развитие сдерживается рядом проблем. Их преодоление позволит предприятиям обеспечить лояльность потребителей и повысить конкурентоспособность на рынке.

Список используемой литературы

1. Проблемы развития логистики в России. Источник: <http://www.xcomp.biz/problemny-razvitiya-logistiki-v-rossii.html>
2. Все определения логистики. Источник: <http://www.fill2001.narod.ru/OpredLogist.htm>
3. Логистика в России: развитие, проблемы и перспективы. Источник: <https://cargolink.ru/ls/blog/536.html>
4. Рынок логистических услуг России. Источник: http://studbooks.net/1748440/ekonomika/rynok_logisticheskikh_uslug_rossii

© Яковлева Т.А., Тесленко И.Б., 2017

Якунина О.С.,

студентка факультета экономики и менеджмента

2 курс магистратура

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

г. Курск, Российская Федерация

Научный руководитель:

к.э.н., доцент Овчинникова О.А.

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

г. Курск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация

В статье изложены основные классические подходы оценки стоимости предприятия (компании), в рамках которых выделяются определенные методы.

Для получения точной и достоверной информации, касающейся стоимости интересующего объекта, необходимо иметь четкое представление о преимуществах и недостатках выделяемых методов оценки стоимости предприятий.

В указанной статье рассмотрены и проанализированы основные факторы как внешнего, так и внутреннего воздействия, которые оказывают существенное влияние на процедуру оценки стоимости того или иного объекта предприятия.

Ключевые слова

Оценка стоимости компании, методы оценки, внешние и внутренние факторы, влияющие на оценку стоимости компании.

В современном мире существует потребность в необходимости оценки стоимости компании. Оценка стоимости компании играет важную роль для их владельцев, но, а так же необходимо отметить, что в проведении оценочных работ заинтересованы и другие стороны: государственные структуры (контрольно - ревизионные и другие органы), кредитные организации, страховые компании, поставщики, инвесторы и акционеры [5].

Результатом проведения оценки стоимости является оптимизация системы управления компании, возможность реструктуризации производства, баланс в структуре активов компании, определение стоимости ценных бумаг и кредитоспособности предприятия. Традиционно в оценке стоимости бизнеса выделяют три основных подхода, каждый из которых направлен на определенные характеристики объекта:

- доходный;
- затратный;
- сравнительный [2].

Необходимо отметить, что применение каждого из подходов позволяет подчеркнуть определенные характеристики объекта.

Подходы и методы, которые используются оценщиком, выбираются в зависимости от особенностей процесса оценки, экономических особенностей оцениваемого объекта и целей оценки. Отказ от использования какого - либо подхода должен быть обоснован оценщиком.

Применение доходного метода заключается в определении размера дохода, времени и соответствующего риска.

Затратный метод оценивает стоимость компании, принимая во внимание издержки на его создание. Также необходимо отметить, что затратный подход является самым надежным, но для узкого круга компаний, так же этот подход ориентирован на оценку материальных активов предприятия, что приводит к его ограниченности.

Что касается сравнительного подхода, то он основывается на сопоставлении стоимости предприятия с его аналогами. Данный метод является достаточно простым.

Каждый из рассматриваемых подходов предполагает использование нескольких методов расчета стоимости (см. табл. 1).

Таблица 1 - Методы расчета стоимости в различных подходах

Доходный подход	Затратный подход	Сравнительный подход
1.Метод стоимости чистых активов	1.Метод капитализации доходов	1.Метод рынка капитала
Стоимость компании определяется разностью стоимости активов и обязательств, которая выступает своего рода ценой «гипотетической продажи» на рынке.	Стоимость бизнеса определяется как отношение дохода за год к ставке капитализации. Большинство экспертов рекомендуют при оценке данным методом использовать дохода до вычета подоходного налога.показатели	Оценку бизнеса проводят исходя из анализа рыночных цен акций аналогичных компаний.

Продолжение таблицы 1		
Доходный подход	Затратный подход	Сравнительный подход
		2.Метод отраслевых коэффициентов
		Стоимость бизнеса оценивается исходя из статистики купли-продажи аналогичных компаний.
2.Метод ликвидационной стоимости	2.Метод дисконтирования денежных потоков	3.Метод сделок
Стоимость компании определяется разностью стоимости активов предприятия и обязательств с учетом затрат на ликвидацию компании.	Для использования данного метода необходимо прогнозирование будущих доходов компании и дисконтирование в соответствии с требуемой ставкой	Оценку бизнеса проводят с учетом цен на приобретение контрольных пакетов акций предприятий-аналогов.

Для определения наиболее точной оценки стоимости необходимо применять все три метода одновременно, чтобы избежать односторонности [3].

Преимущества и недостатки существующих подходов к оценке стоимости бизнеса (предприятия) рассмотрены в табл.2 [1].

Таблица 2 - Преимущества и недостатки подходов и методов оценки стоимости компании (бизнеса)

Преимущества	Недостатки
Доходный подход в оценке компании	
1. Учитывает будущие ожидания.	1. Трудность в составлении прогноза.
2. Учитывает рыночный аспект.	2. Трудоемкий и требует высокой квалификации специалистов.
3. Учитывает экономическое устаревание.	3. Носит вероятностный характер.
4. Учитывает уровень риска через ставку дисконтирования.	4. Не учитывает конъюнктуру рынка.
5. Учитывает интересы инвестора.	5. Возможно несколько норм доходности, что затрудняет принятие решения
6. Учитывает будущие доходы и расходы предприятия	
Сравнительный подход в оценке компании	
1. Основан на информации рынка.	1. В расчет принимается только ретроспективная информация.
2. Отражает реальную практику сделок (продаж и покупок).	2. Не принимает во внимание будущие ожидания.
3. Учитывает влияние отраслевых (региональных) факторов на цену акций предприятий	3. Требуется внесение множества поправок в анализируемую информацию.
	4. Недостаточно четко характеризует особенности предприятия
Затратный подход в оценке компании	
1. Основан на реально существующих активах, результаты оценки более обоснованы.	1. Часто не учитывает некоторые виды нематериальных активов.
2. Особенно пригоден для оценки некоторых видов компаний (например, холдинговых).	2. Не учитывает будущие ожидания, не рассматривает уровень прибыльности.
3. Учитывает влияние производственно-хозяйственных факторов на изменение стоимости активов.	3. Не учитывает риски.
	4. Отражает прошлую стоимость.
	5. Не учитывает рыночную ситуацию на дату оценки.

Проанализировав преимущества и недостатки подходов к оценке стоимости предприятия, можно сделать вывод, что ни один из них не может приниматься за базовый, так как в свою очередь все подходы могут давать различные результаты.

Необходимо отметить, что рассчитав стоимость предприятия тремя методами, расчет итоговой величины стоимости объекта производится математическим взвешиванием и

расчетом среднеарифметической величины. Данный расчет не учитывает внутренние и внешние факторы, которые влияют на величину стоимости объекта оценки.

На стоимость предприятия влияют различные факторы, которые можно разделить на внутренние и внешние.

Классификация факторов представлена на рис. 1. Как видно из рис. 1, речь идет о системе факторов.

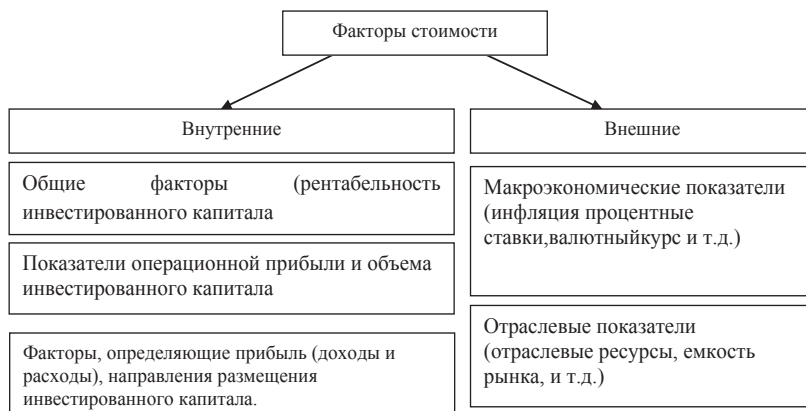


Рис. 1. Факторы, влияющие на стоимость предприятия [4].

Выше перечисленные внешние макроэкономические факторы взаимосвязаны между собой и их влияние отражается при исчислении ставки дисконтирования и расчета прогнозов.

Внешне отраслевые факторы учитывают особенности среды функционирования конкретной компании, рынок ее деятельности, а так же аспекты внутренней стратегии оказывает значительное влияние на результаты ее деятельности.

Таким образом, для достоверной и точной оценки стоимости бизнеса нужно использовать три подхода, а также учитывать внешние и внутренние факторы оценки стоимости, чтобы получить наиболее точные результаты оценки.

Список использованной литературы

1. Салимов Г.К. «Особенности подходов к оценке стоимости бизнеса» // Символ науки. 2016. № 7 - 1 (19). С. 71 - 74. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://elibrary.ru/download/elibrary_26477476_45063912.pdf
2. Стрижова С.В. Мир науки и образования // К вопросу об оценке стоимости компании. – 2015. – № 4. – С. 20 - 27.
3. Соколова О.В. Экономический анализ: теория и практика // Теоретические подходы к оценке стоимости посреднических компаний. - 2007. - № 3. - С. 20 - 24.
4. Качеянц М.Б., Алферова И.А. Горный информационно - аналитический бюллетень (научно - технический журнал) // Макроэкономические факторы как составляющая информационной базы при оценке стоимости компании. - 2010. - № 4. - С. 343 - 347.

5. Гребнева М.Е., Овчинникова О.А. Оценка и переоценка нематериальных активов в соответствии с МСФО // Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 3 (33). С. 73 - 76

© Якунина О.С., 2017

Научный руководитель: Янушкина Ю.И.
Старший преподаватель кафедры КБ - 10 «Экономическая безопасность»
Института комплексной безопасности и специального приборостроения
Московского технологического университета

Морозова О.О.
студентка 2 курса кафедры КБ - 10 «Экономическая безопасность»
Института комплексной безопасности и специального приборостроения
Московского технологического университета

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАК УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

Анализ последних исследований и публикаций. Сущность, особенности и направления обеспечения экономической безопасности государства исследовались А. Д. Ковалева, А.Ш. Ахмедуев, О.И. Гарнева, И.И. Тихомирова, А.А Шулулс, А.К. Бекряшев, И.П. Белозеров, Н.С. Бекряшева и др. Актуальность исследований подтверждается высоким уровнем зависимости благосостояния населения от экономической устойчивости в развитии государства. Весомым фактором влияния на обеспечение экономической безопасности является снижение уровня тенезации экономики. Теоретической и методологической базой исследования стали общенаучные методы синтеза, анализа и сравнения.

Ключевые слова

Теневая экономика, коррупция, кризис, экономические правонарушения.

На современном этапе доля теневой и неформальной экономики наиболее ярко отражает уровень коррупции и криминализации страны или региона. В Российской Федерации доля неформальной экономики не уменьшается, а с 2014 года даже выросла.

В настоящее время актуальность приобретает деофшоризация российской экономики по причине того, что в современных условиях общегосударственным приоритетом становится остановка оттока капитала из страны.

Амнистия капитала, объявленная в рамках Послания президента Российской Федерации Федеральному собранию от 3 декабря 2015 года, продлена до 30 июня 2016 года. Владельцы зарубежных активов и счетов могут избежать уголовной, административной и налоговой ответственности за сокрытие имущества, если задекларируют его за этот период [1, с. 54].

Президент поручил разработать, и внести своевременные поправки в законодательство с тем, чтобы увеличить уровень доверия со стороны бизнеса.

С начала 3 квартала 2016 года в страну вернулись теневые капиталы на сумму в размере \$ 7 млрд. Притоку теневого капитала в Россию способствовали предупреждения со

стороны иностранных банков, но также и волатильность курса рубля, позволяющая наращивать капиталы на игре курсовых разниц [1, с.56].

В России уже проводилась амнистия капиталов, так в марте 2007 года вступил в силу Федеральный закон № 269 - ФЗ «Об упрощенном порядке декларирования доходов физическими лицами», который предоставлял гражданам задекларировать скрытые доходы и уплатить с них 13 %. В результате в бюджет поступило 3,7 млрд руб., при том, что в 2007 году налогов и сборов было собрано в размере 7,8 трлн руб., а объем теневых доходов был 16, 3 трлн руб. Причина же провала реформы заключается все в старом – в недоверие между государством и бизнесом, отсутствием четких гарантий государства и нерешенный вопрос об ответственности лиц, отказавшихся декларировать скрытые доходы и имущество. По экспертной оценке, возврат капитала составит от 3 до 30 % . Если будет уровень возврата капитала в размере 3 % , то экономика и не почувствует этого, а вот 30 % - существенный уровень. Предприниматели боятся ни столько уголовной и административной ответственности, так как в России всего этого можно избежать, имея соответствующие ресурсы, а больше всего волнует проблема с устойчивостью экономики и защитой прав собственности. За последнее 16 лет суммарный отток капитала превысил совокупную выручку от продажи углеводородов [1, с. 57 - 60].

Доля частного бизнеса в ВВП (без учета квазичастных компаний) сократилась на 30 - 35 % . На данный момент \$ 1 трлн составляют вложения российских граждан в банках Швейцарии, Сингапура и Гонконга, и других стран Европы. В последние десятилетие страну покинуло 10 млн. человек, которые зарабатывали на 20 % больше по рынку, а это и есть тот самый средний класс, на который в своих инициативах опирается государство. Для бизнеса на данном этапе существует тотальный кризис недоверия к власти и институтам [1, с. 62 - 63].

В 1 полугодии 2015 года 25 % организаций трудились в убыток себе, потому что использовали схемы сокрытия деятельности или преломление ее итогов. А 42 % организаций, декларирующих с нулевым результатом финансово - хозяйственной деятельности [2].

Иными словами, в пределах половины организаций в РФ не выплачивают налог на прибыль, что в финансовых интересах державы неприемлемо. Ключевые секторы экономики, в которых имеется самая большая численность бесприбыльных организаций, - это стройка, розничная и оптовая торговля, т.е. такие же секторы экономики, в которых высока доля скрытой оплаты труда.

Выделена отдельная группа экономических правонарушений, классифицированная как налоговая афера. Во многих государствах, одним из наиболее тяжких правонарушений является налоговая афера.

Налоговая афера ориентируется прецедентом сокрытия налогооблагаемых баз через подделку либо намеренного изменения документов. Здесь применяются преступные схемы возмещения НДС по экспертным операциям, нелегальное предпринимательство, нелегальный вывоз денег, и т.п.

В середине 2016 года начались кризисные явления и усугубили обстановку на рынке труда, тогда теневая экономика начала расти. Росстат оценил этот сектор равным пятой доли экономики в целом. Эксперты именуют данный раздел «ненаблюдаемой экономикой»

[2]. Очень много товаров и услуг, которые не поддаются подсчетам, как запрещенные к производству и реализации на территории державы (к примеру, проституция).

В России теневая экономика не утратила устойчивой тенденции к росту. Соответствующий отраслевой разрез на 2016 г. показан на рис. 1.

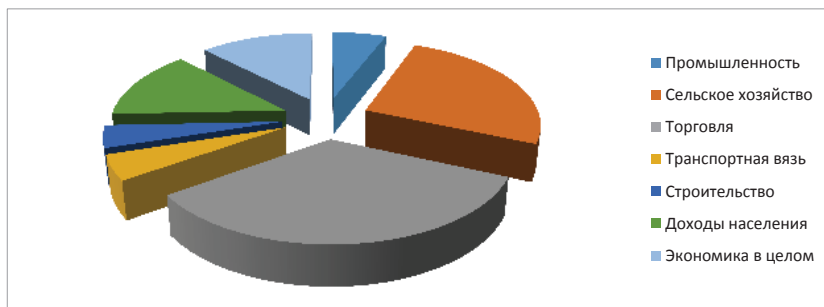


Рисунок 1 – Доля теневого сектора в экономике России в 2016 г [3]

Масштабы теневого раздела российской экономики, присутствие фактически одного, связанного с природными ресурсами источника денежных поступлений, составление тесного слоя сверхбогатых верхушки вместе с нищетой значительной доли народонаселения державы, позволяют сделать вывод о формировании в РФ так именуемой американской модели становления сообщества со всеми вытекающими неблагоприятными результатами, как в плане общественных неурядиц, так и вероятных финансовых колебаний в дальнейшем.

В России отмечается региональная дифференциация масштабов теневой экономики. Так, низкая доля неформальной экономики характерна для городов - мегаполисов и регионов с развитой экономикой, где предлагается достаточное количество легальных рабочих мест с повышенной заработной платой. Высокая же доля теневой экономики – в регионах, в которых почти нет промышленности и недостаточно развито сельское хозяйство [4, с. 47].

Достоверно оценить совокупный размер теневого сектора в России сложно, регулярные официальные оценки не публикуются или отсутствуют. Тем не менее некоторое представление о его размерах можно получить на основании анализа масштабов теневого сектора на рынке труда.

В России оценки структуры неформального сектора приводятся Росстатом. В наибольшей степени неформальные трудовые отношения распространены в сельском и лесном хозяйстве, оптовой и розничной торговле и строительстве. При этом международные сопоставления показывают, что неформальные трудовые отношения распространены в России меньше, чем в странах с формирующимся рынком, но больше, чем в развитых странах.

Чаще всего в теневую деятельность включены граждане, представляющие малообеспеченные слои населения, с невысоким уровнем образования, а также люди, в недавнем прошлом переместившиеся на новое постоянное место жительства.

С точки зрения бюджетной политики наиболее важной характеристикой масштабов теневого сектора служит не доля занятых в теневом секторе, а доля скрытой заработной платы,

которую можно оценить на основании данных Росстата по системе национальных счетов. Этот показатель дает представление о масштабах уклонения от уплаты налогов на труд. Как видно на рисунке 1.2, для доли теневой зарплаты характерен повышательный тренд, что можно считать признаком усиления практики ухода в тень

На рисунке 1.2 представлены данные по занятым в неформальной экономике от общего числа занятых в крупнейших городах и некоторых регионах России, а также показано место, которое они занимают по этому показателю.

Объем скрытой заработной платы позволяет определить, насколько велик разрыв между фактическим и потенциальным уровнем собираемости налогов на труд по отношению к официальной базе. По приблизительным оценкам, недополученные бюджетные доходы составляют более 5 % ВВП (примерно 3,3 % ВВП — социальные взносы и 1,9 % ВВП — НДФЛ) [5].

Из диаграммы 2 видно, что показатели уровня занятости в теневом секторе, то видно, что в 2016 г. минимальная доля неформально занятых в Санкт - Петербурге – 2,9 % , Москве – 4,5 % . Далее идут Чукотский автономный округ – 7,8 % , Томская область – 10,1 % , Московская – 10,1 % , Мурманская – 10,5 % , Хабаровский край – 11,8 % , Калужская область – 14,1 % , Кемеровская область – 15,1 % .

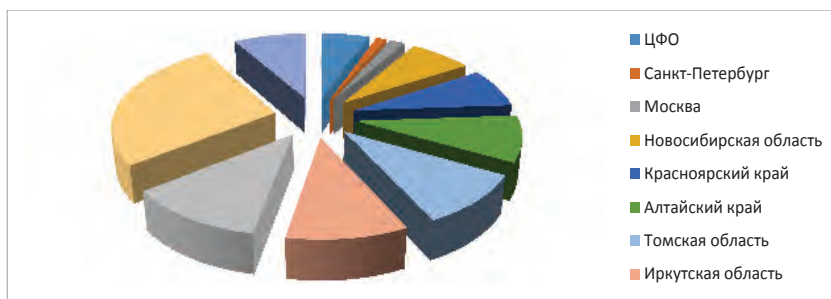


Рисунок 2 – Занятые в неформальном секторе в 2016 г.
(в % к общей численности занятого населения) [5]

Из диаграммы 2 видно, что показатели уровня занятости в теневом секторе, то видно, что в 2016 г. минимальная доля неформально занятых в Санкт - Петербурге – 2,9 % , Москве – 4,5 % . Далее идут Чукотский автономный округ – 7,8 % , Томская область – 10,1 % , Московская – 10,1 % , Мурманская – 10,5 % , Хабаровский край – 11,8 % , Калужская область – 14,1 % , Кемеровская область – 15,1 % .

В стране с высокой реальной безработицей (скрытой), с острой нехваткой рабочих мест, не обеспечивающих потребности населения высокая доля теневой экономики неизбежна. Безработные люди вынуждены заниматься любой деятельностью чтобы выжить.

Темпы роста количества выявленных МВД преступлений приводятся на сайте Министерства, обратим внимание на цифры, связанные с нашей темой: В 2016 году количество выявленных преступлений, связанных с незаконным оборотом оружия, по сравнению с 2015 годом возросло на 7,2 % , и составило 34,2 тыс. преступлений (рис. 3).

В 2016 году выявлено 238,5 тыс. преступлений, связанных с незаконным распространением наркотиков, что на 2,5 % больше, чем за аналогичный период прошлого года.

По сравнению с 2015 годом на 1,6 % возросло число преступлений, совершенных с целью сбыта наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, а их удельный вес в числе преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков, сократился с 52,8 % в 2015 году до 52,3 % (рис. 4).

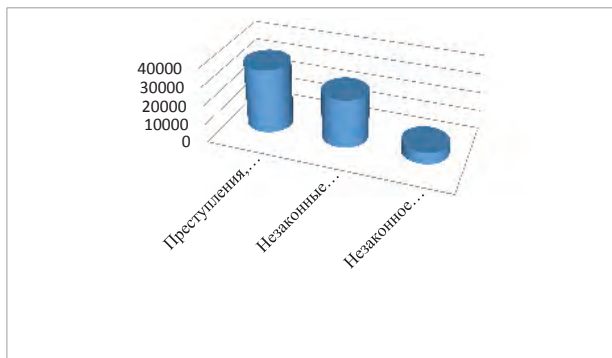


Рисунок 3 – Темпы роста количества выявленных МВД за 2016 год [6]

Всего материальный ущерб по оконченным уголовным делам экономической направленности составил за 2016 год 1 075 675 295 тысяч рублей, в том числе налоговые преступления – 49 373 696 тысяч рублей [6].

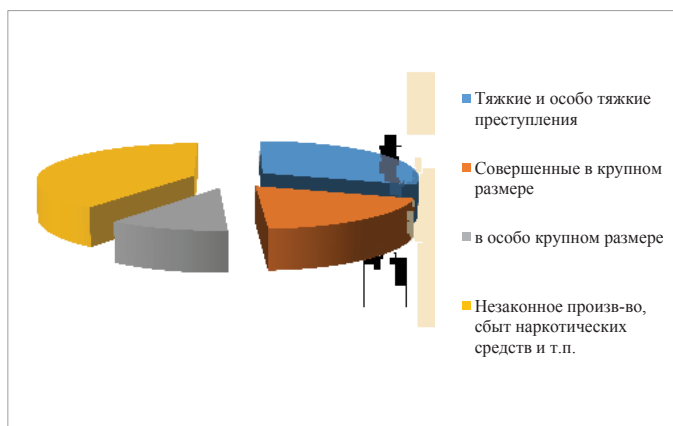


Рисунок 4 – Динамика преступлений в РФ связанными с наркотиками за 2016 г. [6]

В сфере экономической деятельности выявлено 82911 преступлений, в том числе (рис. 5). Другую удивительную вещь обнаружили таможенники. За 2015 год из России было вывезено нефти на 1 млн. тонн меньше, чем ввезено в страны, куда эта нефть продавалась.

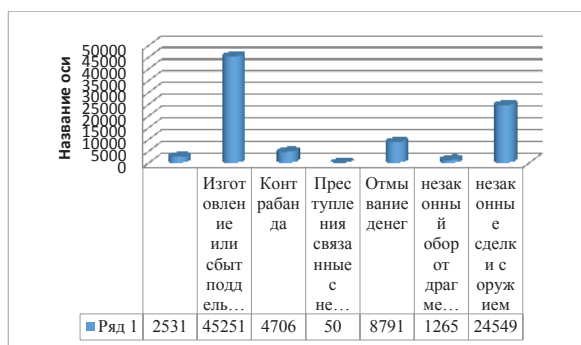


Рисунок 5 – Доля экономических преступлений в РФ за 2016 год [6]

Данные показатели в очередной раз подтверждает то, что часть российской экономики находится «в тени», давая возможности и уходу от налогов, и нигде не фиксируемому «черному налу», и нелегальному производству — всему, что не отражается в официальных бумагах. О теневой экономике у нас в стране написано множество книг и статей. В итоге в стране сложилась ситуация, которая позволила Всемирному банку объявить, что в 2014 г. до 49 % всей российской экономики составлял теневой сектор [7].

Специфика теневых процессов в современной России также связана с вытеснением бизнеса государственным сектором. Так, большая часть выручки принадлежит компаниям, контролируемым государством либо с государственной долей. Согласно «рейтингу РБК 500. Крупнейшие компании России», из 500 компаний – 393 частных, 87 государственных, 19 компаний с государственным участием и одна иностранная компания. Несмотря на незначительную долю компаний с государственным участием в какой-либо степени, выручка подобных компаний составляет 43,7 % суммарной выручки всех компаний рейтинга. Причем, 7 компаний топ - 10 - ти с государственным участием, топ - 20 - ти – 12 компаний. Следует также отметить, что на долю компаний, контролируемых государством, относящихся к крупному бизнесу, в 2014 году приходилось 40 % , на долю частных компаний – 48 % , а на компании с иностранным участием 12 % [8, с. 204 - 205].

Таким образом, наблюдается экспансия государственного участия в бизнесе, если не по количеству компаний, то по объему выручки. Усиление теневых финансовых процессов связано с некорректной политикой государства, как отмечалось ранее.

На современном этапе в условиях снижения цен на нефть и введения санкций снижается ликвидность. Последнее связано с корректировками Центральным банком РФ (далее – ЦБ РФ) ключевой ставки, на основе которой определяются процентные ставки по кредитам и так далее. Так, с целью снижения роста инфляции ЦБ РФ повысил ключевую ставку, что повлияло на процентные ставки банков по выдаваемым кредитам [7]. Кроме того, введенные санкции ограничили привлечение российскими банками средств из зарубежных стран, сократили участие на мировом финансовом рынке банков и компаний и так далее.

Таким образом, привлечение средств компаниями стало затруднительным в связи с высокими ставками по кредитам в России, а также ограничением количества зарубежных банков, не поддерживающих санкции. Следует также отметить, что санкции сократили объем инвестиций не только зарубежных инвесторов, но и российских [9, с. 155]. В то же

время, отсутствует коммуникация регулятора с рынком, влияние политических решений на бизнес не учитывается, многие операции на финансовом рынке не регулируются законодательством.

Вмешательство ЦБ РФ в торги на финансовом рынке провоцирует рост теневых финансовых операций, так как создаваемые высокие риски для бизнеса могут быть компенсированы лишь высокой доходностью. При этом, в условиях полного отсутствия регулирования большинства операций на финансовом рынке, а также в условиях наличия пробелов в законодательстве, регулирующем взаимодействие бизнеса и государства, проводится работа по ужесточению законодательства по отношению к бизнесу. Так, за пятнадцать лет было принято более 18 тысяч законов и нормативных правовых актов, регулирующих коммерческую деятельность организаций [3]. Многие из них в разной степени противоречат друг другу, а также направлены на ужесточение налогового бремени организаций и условий реализации финансовой деятельности.

В подобных условиях именно теневые финансовые процессы выравнивают экономические условия реализации финансово - хозяйственной деятельности. Благодаря теневым финансовым процессам компаний создаются рабочие места, что способствует занятости населения и сокращению социального и экономического падения уровня жизни. Несмотря на принятие законов о деофшоризации наблюдается тенденция по выведению денежного оборота в теневую сектор, что несколько смягчает низкую ликвидность. Рост теневых финансовых операций компаний по уклонению от налогов связан с проблемами сбыта продукции и услуг, вызванных санкциями против России и ужесточением законодательства. Помимо отмеченного, еще одним акселератором теневых финансовых процессов выступает политика государства, направленная на поддержку сырьевых отраслей в ущерб иным отраслям экономики [3]. Однако такие положительные эффекты теневой деятельности не сглаживают все негативные, вызываемые ее реализацией. Особого внимания требует тот факт, что объем теневой финансовой деятельности компаний, а также в целом доля теневой экономики в России, приближаются к показателям развивающихся стран, в которых, по мнению специалистов, сосредоточена основная доля мировой теневой финансовой деятельности. Таким образом, с одной стороны, теневая экономика – это сфера выживания значительной части населения, а с другой – мощный фактор торможения устойчивого социально - экономического и духовного развития, общественно - политической стабильности российского общества.

Выход из сложившейся ситуации предлагается искать в разработке и реализации кардинальных мер в данной области. Для этого следует определить долгосрочные цели и этапы легализации теневой экономики, а в последствии принять федеральную и региональные государственные целевые программы. Это позволит эффективно бороться с широким распространением теневой экономики в России и ее регионах.

Список использованной литературы:

1. Казначеева Н.Л. Прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц: преимущества и недостатки / Н.Л. Казначеева, Д.Е. Лапов // Вестник финансового университета. – 2015. – №1 (85). – С. 54–63
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

3. Бекряшев А.К. Теневая экономика и экономическая преступность / А.К. Бекряшев, И.П. Белозеров, Н.С. Бекряшева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// finance - credit.news / ekonomicheskie - voprosyiobschiie / rossiya.html](http://finance-credit.news/ekonomicheskie-voprosyiobschiie/rossiya.html)
4. Петерс, И.А. К вопросу о теневой экономике / И.А. Петерс, И.А. Шмырёва // Влияние науки на инновационное развитие. – 2016. – С.47 - 51.
5. Центр исследований региональной экономики (ЦИРЭ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.lerc.ru / ?part=articles&art=18&page=13](http://www.lerc.ru/?part=articles&art=18&page=13)
6. Электронный сборник статей по материалам XXXVI студенческой международной заочной научно - практической конференции. – Москва. № 7 (36) Июль 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// nauchforum.ru / studconf / social / xxxvi / 11818](https://nauchforum.ru/studconf/social/xxxvi/11818)
7. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// cbr.ru / .](http://cbr.ru/)
8. Гарнева О. И. Теневая экономика в России / О. И. Гарнева, И. И. Тихомирова // Научные исследования и разработки студентов : материалы III Междунар. студенч. науч.– практ. конф. (Чебоксары, 31 март 2017 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. — С. 204–205.
9. Пантелеева М.С. Экономические санкции как сложная категория международных отношений // Научное обозрение. - 2016. № 8. - С. 153 - 156.

© Янушкина Ю.И., Морозова О.О., 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Gazizullina A.A. PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN RUSSIA	4
Gazizullina A.A. THE ROLE OF INVESTMENTS IN THE INNOVATIVE PROCESS	5
Аметова Э.И., Муждабаева Э.Э. КОРПОРАТИВНЫЙ БРЕНДИНГ КАК КОНЦЕПЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГА	7
Ахметзянова И. С. ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ	10
Бабовникова Е.С., Ефременко А.А., Васенев С.Л. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВАНИИ ОПТИМИЗАЦИИ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ	15
Бадмаева Б. С., Воробьева И.Г. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ	19
Беземельникова О.В. ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ	22
Белюсов А.М., Карпова В.А. CASH MANAGEMENT – КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ	26
Борисова Е.С. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЕВРОПЕЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	29
Бородкина М.В., Бабовникова Е.С., Васенев С.Л. ВЛИЯНИЕ СИЛЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ	31
Бритина А.А. БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ: ПОНЯТИЕ, ФОРМЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА	33
Кузнецова Н. П., Авзалов А. Х. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА	37
Ващук В.А., Глишева Н.А. ИПОТЕКА КАК ИНСТРУМЕНТ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ	39

Веревкина К. Е., Фёдорова М.Р., Саплина А.С. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	45
Воробьева Т.Н.1 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РЕГИОНА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ	47
Выгодчикова И.Ю., Бурмистрова Т.В. ИННОВАЦИОННО - ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОЛИЧЕСТВЕННОГО АНАЛИЗА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ	49
Гончарова И. В. ИСТОРИЧЕСКИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ЛИКВИДНОСТИ	51
Григорьев М.Н., Дигусов Н.Н., Уваров С.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИКИ РЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ УГРОЗЫ ЗАПАДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	54
Григорян С.А. ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМ В РОССИИ	56
Диулина И. Е., Васильев М.П. ПРИЗНАНИЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРАВ НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	58
Должиков А.Л. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ПАО СБЕРБАНК И БАНК ВТБ (ПАО)	60
Елисеева Д.Ю., Мальченко Б. С. ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР СУВЕРЕННЫХ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	64
Ефимкин Я.С., Ефимкина Е.С. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УСТРАНЕНИЯ ОСНОВ КОРРУПЦИИ	67
ЖЕРДЕВА Н. Г. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ	72
Зими́на А. Ю. МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ	75
Зими́на А. Ю. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА	78

Зими́на А.Ю. МЕТОДЫ СПИСАНИЯ СЫРЬЯ В ПРОИЗВОДСТВО И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	80
Зиннатуллин Р.Х. О ВОПРОСЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	82
Калугин В.А., Красюк Р.С. НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	87
Константинова Е.А. РОЛЬ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	90
Квициния А. Г. Kvitsiniya A. G. ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	92
Киященко Т.П., Каракаева А.М., Шихвеледова Д.К. СТРАХОВАНИЕ КИБЕР - РИСКОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	94
Коваленко Н.С., Гребенкина А.С., Радина О.И. ВОЗРОЖДЕНИЕ «ИНСТИТУТА» НАСТАВНИЧЕСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	99
Коковихин А. Ю. Kokovikhin A. Yu. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ КАДРАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ AVAILABILITY OF HUMAN RESOURCES IN MUNICIPALITIES OF THE SVERDLOVSK REGION	101
Коречков Ю.В., Покотило С.В. Korechkov Y. V., Pokotilo S. ПРЯМОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКОВ В РАМКАХ ОСАГО DIRECT DAMAGES IN THE OSAGO	103
Корнеева О.Д. КАК ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	106
Королькова Д.И. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	109
Коротцова А.А. ОПЫТ КИТАЙСКОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КУПЦОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА	112

Кузина Т.И. ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ В РОССИИ	114
Кузнецова Е. В., Науразбаева Ю. В. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС - ПРОЦЕССАМИ СЛУЖБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ САНАТОРИЯ	121
Кузнецова М.А., Сигачева НЛ. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ФАКТОР УСПЕХА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	123
Кузнецова М.А., Коняхина Т.Б., Панасенко И.В. ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	125
Кузовлева И.Ю. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	127
Кузьмина Е.Е. К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	130
Кулик А.М., Рожанская А.Г. БЕЛГОРОДСКИЙ РЕГИОН В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ	132
Куприянов Ю.В. ПРИМЕНЕНИЕ НОРМАТИВНОГО ПОДХОДА В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПЛАНИРОВАНИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА	136
Лаврут Н.С. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «НК «РОСН ЕФТЬ»)	138
Мамаева Л.И. ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ	143
Молодцов М.В., Кириллова А.В. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ TOYOTA COROLLA НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	144
Морозова Д. Р. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ	146
Науразбаева Ю. В., Кузнецова Е. В. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ «ВРАЧ - КЛИЕНТ» В САНАТОРИИ	149

Николян М.М. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	151
Никулина Л.О. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «АГРОТЕХСТРОЙ»	155
Новоселова Т.Н. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ: ОПЫТ КАНАДЫ	158
Юлдашбеков И.Е., Нышаналиева Р.М., Органова Я.И. КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ТОВАРОДВИЖЕНИЯ	160
Органова Я.И., Нышаналиева Р.М., Юлдашбеков И.Е. РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ JUST - IN - TIME И СИСТЕМЫ КАНВАН ПРИ УПРАВЛЕНИИ ТОВАРНЫМИ ПОТОКАМИ КРЕПЕЖНОЙ ПРОДУКЦИИ В АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИИ	165
Петрушина О.М., Дениско Е.А., Тимашова А.А. ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ	170
Плюснина О.М. ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МОНГОЛИИ С РОССИЕЙ	173
Попова С.С. АНАЛИЗ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ И ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ	176
Пучкова А.А., Швецова В.А. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	181
Пучкова А.А., Швецова В.А. ИННОВАЦИОННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	183
Радина О. И., Низюк А. С. ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСТИНИЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	185
Рылова Е.С. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	187
Смертина Е.Н., Забияка А.В. ЗНАЧИМОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	189

Миронов В.В., Смирнова Д.С. АМЕРИКАНО - КИТАЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 2016 – НАЧАЛО 2017 ГГ.: ФАКТОРЫ РИСКОВ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО СРЕДСТВАМ СМИ	193
Сокирка Ю.С. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ TAX POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE	196
Соленая А.Г., Данилова Л.Г. ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО	201
Спешилова Н. В., Хватнева О.Ю. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	205
Стрекалова Л.В. МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	209
Супрунов Д.С., Шагинян А.С. РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ - БАНКИНГА КАК СОВРЕМЕННОЙ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ	212
Тесленко И.Б., Аванесян Н. Л. ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПОСРЕДСТВОМ SERM – ТЕХНОЛОГИЙ	216
Пшунетлев А.А., Троцуненко К.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	219
Малхосьян С.С., Троцуненко К.В. РИСКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	221
Турутина Е.Э., Анкудинов А.Б. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	224
Тюрин А. Н. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ПОЛЬШИ: ЭКОНОМИКА И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ	229
Тюрин А. Н. ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	232
Ухакшинова Е.М. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ	235

Фомина А.С. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ	237
Фомина А.С. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА	239
Фомина А.С. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	241
Фроликова О.А. ФОРМИРОВАНИЕ ТВОРЧЕСКОЙ ВНУТРЕННЕЙ КУЛЬТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	244
Тенишев Э.Р., Стоякина В.Ю., Хахим Н.Х. ЭЛЕКТРОКАРЫ В НАШИ ДНИ. ТЕСЛА МОТОРС	246
Хасанова А.Р. ИНТЕГРИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»	249
Шарыпова А.И. РОССИЙСКИЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ УЧЕНЫЕ О СОДЕРЖАНИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	255
Шевчук В.О., Сыркова И. С. АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ В РФ НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК	258
Шлевкова Т.В. ОТРАСЛЕВЫЕ СЪЕЗДЫ МУКОМОЛОВ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ	260
Щербакова Н.В., Полякова Ю.А. ФОРМИРОВАНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	264
Эглит Д.И. ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	270
Юнчина М. А. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ АГРАРНО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	275
Яковлева Т.А., Тесленко И.Б. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ	279

Якунина О.С.
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ 281

Морозова О.О.
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
КАК УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 285

Уважаемые коллеги!

Приглашаем докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений (только с научным руководителем, либо в соавторстве с преподавателем), а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике принять участие в дискуссии по данной проблематике и опубликоваться по ее итогам в сборнике статей Международной научно-практической конференции.

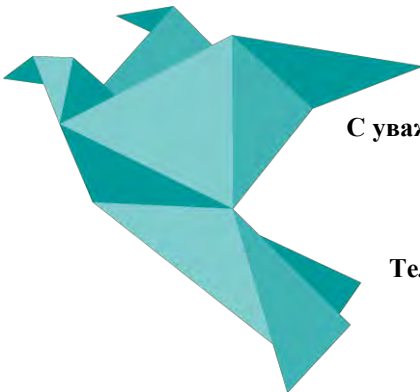
По итогам конференции издается сборник, который будет постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

Всем участникам конференции предоставляется диплом участника конференции

**Стоимость публикации – 90 руб. за страницу.
Минимальный объем 3 страницы**

**Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN
Электронный сборник и диплом бесплатно.
Публикация в течение 7 рабочих дней**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://ami.im>



С уважением, Оргкомитет конференции

**e-mail: conf@ami.im
<http://ami.im>**

Тел. +79677883883 || +7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам
международной научно-практической конференции

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

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 26.10.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 17,72. 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



<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 29-06/17 | 01.07.2017

РЕШЕНИЕ
о проведении
24.10.2017 г.

Международной научно-практической конференции
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности
2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:
 - 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
 - 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
 - 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,
 - 4) Алейникова Елена Владимировна, профессор
 - 5) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
 - 6) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
 - 7) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
 - 8) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук
 - 9) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
 - 10) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат педагогических наук, доцент
 - 11) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
 - 12) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук
 - 13) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
 - 14) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
 - 15) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
 - 16) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,
 - 17) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук,
 - 18) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
 - 19) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
 - 20) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук
 - 21) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
 - 22) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук,
 - 23) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
 - 24) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук

- 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
 - 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
 - 27) Конопаткова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
 - 28) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук,
 - 29) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,
 - 30) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук
 - 31) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
 - 32) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
 - 33) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,
 - 34) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
 - 35) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, академик РАЕН
 - 36) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук
 - 37) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
 - 38) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
 - 39) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
 - 40) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
 - 41) Venelin Terziev, Professor Dipl. Eng, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
 - 42) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук
 - 43) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
 - 44) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
 - 45) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
 - 46) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
 - 47) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
 - 48) Яруллин Рауль Рафаэллович, доктор экономических наук
3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:
- 1) Киреева М.В.
 - 2) Ганеева Г.М.
 - 3) Носков О.Б.
 - 4) Зырянова М.А.
4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам
5. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.
6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции
7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции

Директор ООО «АМИ»
Пилипчук И.Н.





АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 49-10/17 | 26.10.2017

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ **по итогам Международной научно-практической конференции** **«ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:** **РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ»,** **состоявшейся 24 октября 2017 г.**

1. 24 октября 2017 г. в г. Оренбург состоялась Международная научно-практическая конференция «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ». 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 107 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 92 статьи.
4. Участниками конференции стали 138 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.